1992 IMPACT

UNIFICATION

CANADA

EUROPE

1992

CANADA
EUROPE

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

91-02527/

1992

IMPACT DE L'UNIFICATION DU MARCHÉ EUROPÉEN

- - - - - - - - - - - - - - - - - -

PRODUITS AGRO-ALIMENTAIRES

Décembre 1989

REMERCIEMENTS

Raymond Chabot International Inc. (RCI), le Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques (BIPE) et Informetrica Ltd. tiennent à remercier de leur précieuse aide Mme Sandra Bank (Les manufacturiers des produits alimentaires du Canada), MM. Richard Doyle (Les producteurs de lait du Canada), Jim Lohoar (Agriculture Canada), Mario Dumais (La Fédérée), Jean-Guy Dionne (ministère de l'Agriculture, des Pêches et de l'Alimentation du Québec), André Latour (Association des producteurs de produits alimentaires du Canada), Rolland Soucy (Conseil canadien des viandes), Yvan Loubier (Union des producteurs agricoles du Québec) et Michel Brossard (Les Aliments Delisle).

Ce rapport a été préparé par M. Jean-Claude Thibodeau, professeur à l'INRS-Urbanisation (Montréal), sous la direction de RCI, BIPE et Informetrica, à l'intention d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement la politique passée ou actuelle du Gouvernement du Canada.

© Sa Majesté La Reine en chef du Canada, telle que représentée par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, 1989. Tous droits réservés.

PRÉFACE

La Communauté européenne (CE), qui a le même PIB que celui des États-Unis, est le deuxième partenaire commercial en importance et la deuxième source d'investissements et de technologies pour le Canada. L'achèvement du grand Marché communautaire européen intéresse tout particulièrement les entreprises canadiennes. L'objectif du programme du Marché unique, ou d'Europe 1992 comme on l'appelle souvent, est d'achever l'élimination des obstacles au mouvement des marchandises, des services, des travailleurs et des capitaux entre les 12 États membres de la Communauté en vue de créer un marché dynamique et à croissance rapide.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est heureux de présenter cette étude dans le cadre d'une série de rapports étudiant l'impact que le Marché européen unique aura sur les intérêts du Canada en matière de commerce, d'investissement et de technologie. Les domaines qui seront couverts par ces rapports sont les suivants (par ordre de publication) :

Produits agro-alimentaires
Biens de consommation et industries culturelles
Télécommunications et informatique
Industrie de l'automobile
Minéraux et métaux
Produits forestiers
Défense, aérospatiale et transport
Produits chimiques spéciaux, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie
Produits et services industriels
Services financiers
Produits de la pêche
Services professionnels et de consultants

Ces rapports, préparés par Raymond Chabot International Inc., le BIPE (Bureau d'Informations et de Prévisions Économiques) et Informetrica Ltd., analysent l'impact du Marché européen unique de 1992 sur les plans des tendances, des exportations, de la concurrence, de l'investissement et de l'acquisition de technologies.

Cette série de rapports complète une étude précédemment publiée par AECEC; l'étude, intitulée « 1992 : Conséquences pour l'Europe », explique en détail les grands effets économiques et commerciaux de l'intégration. L'étude, en deuxième réimpression vu la demande populaire, donne une image nette de la législation sur l'unification, des mesures de mise en oeuvre ainsi que des attentes et réactions générales de l'industrie européenne.

Après la publication de ces rapports sectoriels, AECEC se concentrera sur les sous-secteurs de l'industrie canadienne qui profiteront plus particulièrement du Marché unique. Ces études analyseront bien plus en détail les ramifications commerciales de l'intégration européenne pour chaque sous-secteur.

Pris ensemble, ces rapports, le survol présenté dans « Conséquences pour l'Europe », les analyses sectorielles de cette série d'études et les données sous-sectorielles qui seront fournies à la prochaine phase de publication de rapports sur 1992 ne constituent pas seulement une base d'information pour les gens d'affaires canadiens; ils peuvent aussi être considérés comme une invitation à l'action. L'Europe de 1992 prend forme maintenant. Elle affectera notre façon de mener des affaires. Il nous faut bien la connaître et nous préparer à en profiter.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES SIGLES ET DES ABRÉVIATIONS 8

SOMMAIRE DE DIRECTION 9

REMARQUES PRÉLIMINAIRES 11

INTRODUCTION 12

1. LE SECTEUR DE L'AGRO-ALIMENTAIRE AU CANADA ET DANS LA CE ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR 13

1.1 Le secteur canadien de l'agro-alimentaire 13

1.2 Le secteur canadien des aliments et des boissons 14

1.3 L'industrie agro-alimentaire de la CE 15

1.4 L'industrie des aliments et des boissons de la CE 15

a) L'abattage et la préparation de la viande 19
b) Les produits laitiers 19
c) Les boulangeries et les biscuiteries 19
d) Les boissons alcoolisées 20
e) Les brasseries 20

1.5 Le commerce des produits alimentaires entre le Canada et la CE 20

2. EUROPE 1992 : L'ÉLIMINATION DES BARRIÈRES AU COMMERCE 23

2.1 Les changements 23

a) Les barrières physiques 23
b) Les barrières techniques 23
c) Les barrières fiscales 24

3. L'IMPACT SUR LE SECTEUR EUROPÉEN DE L'AGRO-ALIMENTAIRE 25

3.1 Les effets directs 25

3.2 Les effets indirects 25

4. L'IMPACT SUR LE SECTEUR CANADIEN DE L'AGRO-ALIMENTAIRE 29

4.1 Capacité des entreprises canadiennes à vendre ou à investir sur le marché européen après 1992 30

a) La réglementation sur la santé des animaux et les contrôles vétérinaires 31
b) La réglementation sur la viande et autres produits animaux 31
c) La réglementation sur la santé des plantes 32
d) L'harmonisation de la réglementation sur les produits alimentaires 33

4.2 Nouvelle capacité des entreprises européennes à pénétrer le marché national et les marchés d'exportation du Canada 33

5. STRATÉGIES ET ACTIONS 35

5.1 Objectif : Accroître sa part du nouveau marché 35

a) Investir dans la CE 35
b) Exporter dans la CE 36

5.2 Objectif : Maintenir et accroître sa part du marché canadien et des marchés tiers 36

CONCLUSION 38

ANNEXES 41

A. Tableaux supplémentaires

A.1 Importance du secteur de l'agro-alimentaire pour plusieurs pays de la CE 42

A.2 Valeur des exportations canadiennes et principales destinations - 1988 43

A.3 Valeur des importations canadiennes et principales provenances - 1988 44

A.4 Évolution de la part relative de la CE dans les importations canadiennes - 1984-1988 45

A.5 Balance commerciale du secteur canadien de l'agro-alimentaire 46

A.6 Provenance des investissements étrangers et destination des investissements canadiens - 1987-1988 47

B. Graphiques

Graphique 1 : Exportations canadiennes - 1988 48
Graphique 2 : Exportations par sous-secteur, vers la CE - 1987 49
Graphique 3 : Exportations vers la CE - 1978-1987 50
Graphique 4 : Exportations vers la CE, par pays - 1987 51
Graphique 5 : Importations de la CE - 1987 52
Graphique 6 : Importatins provenant de la CE, par sous-secteur - 1987 53
Graphique 7 : Importations canadiennes de la CE - 1978-1987 54
Graphique 8 : Importations provenant de la CE, par État - 1987 55
Graphique 9 : Importations canadiennes - 1988 56

C. Liste des entreprises faisant partie de l'enquête 57

Liste des tableaux

1. Évolution de la part de l'agro-alimentaire dans le produit intérieur brut (PIB) canadien - 1971-1978 13

2. Caractéristiques des 10 principaux secteurs de l'industrie canadienne des aliments et boissons - 1986 16

3. Liste des entreprises dominantes de chaque secteur 17

4. Classement des principales entreprises agro-alimentaires dans la CE 18

5. Les effets directs de l'achèvement du grand marché européen sur le secteur de l'agro-alimentaire 27

6. Exemples d'acquisitions majeures par des entreprises de la CE 1988 et 1989 28

7. Nombre d'acquisitions dans le secteur de l'agro-alimentaire de la CE 1986-1988 28

8. Principales multinationales implantées en Europe (avec grandes marques) 29

9. Principales entreprises canadiennes implantées en Europe (sans grandes marques) 30

LISTE DES ABRÉVIATIONS

CE	Communauté européenne
ECU	*European Currency Unit*
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
ISTC	Industrie, Sciences et Technologie Canada
PAC	Politique agricole commune
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petite et moyenne entreprise
R-D	Recherche et développement
RFA	République fédérale d'Allemagne
TVA	Taxe à la valeur ajoutée

SOMMAIRE DE DIRECTION

Parmi les différentes activités économiques européennes qui seront touchées de plein fouet par Europe 1992, le secteur de l'agro-alimentaire occupe une place importante vu sa situation actuelle et son évolution passée.

Bien que la politique agricole de la CE ait déjà permis depuis longtemps la circulation des produits agricoles sans barrière tarifaire intra-CE, il n'en reste pas moins que les produits transformés continuent d'être freinés aux frontières par différents standards, normes et contrôles spécifiques. Cela a eu comme conséquences de laisser ce secteur se développer le plus souvent à l'intérieur des frontières nationales, créant ainsi des entreprises d'envergure nationale plutôt que multinationale, un nombre relativement grand de petites entreprises, une surcapacité importante et une efficacité restreinte.

Europe 1992, ouvrant les frontières intra-CE, soit par harmonisation ou acceptation commune des normes et standards, vise à atteindre une plus grande efficacité. L'accès libre à un marché de 325 millions d'habitants devrait favoriser la concentration et les économies d'échelle.

L'industrie agro-alimentaire canadienne est relativement peu en contact avec l'Europe des 12, tant par les exportations et les importations que les investissements. Les États-Unis ont constitué le principal débouché de l'industrie canadienne et le libre-échange risque d'accroître cette importance. Toutefois, ce qui risque de se passer avec Europe 1992 ouvre des dimensions nouvelles à cette industrie. De nouveaux débouchés et aussi des risques sont susceptibles d'apparaître :

- occasions dues à une possibilité d'accès à un marché de 325 millions d'habitants avec des normes et des standards communs;
- occasions de s'implanter sur ce marché grâce aux mouvements de fusion et de concentration en cours;
- occasions de détecter des créneaux intéressants, dues à une plus grande standardisation mondiale des habitudes de consommation;
- risques que dans certains secteurs les normes et les standards (normes phytosanitaires, contrôles vétérinaires), influencés par les mouvements écologiques, soient plus contraignants pour les exportateurs des pays tiers; et
- risques que les industries canadiennes subissent une concurrence plus forte de la part des industries européennes sur le marché national et les marchés d'exportation du Canada.

Face à cela, l'industrie agro-alimentaire canadienne aurait intérêt à se donner dès maintenant les stratégies d'action suivantes.

- Investir rapidement dans la CE pour les entreprises qui en ont les moyens; en agissant ainsi, elles profiteront de meilleurs débouchés.

- Exporter vers la CE. Pour les entreprises qui y sont déjà et dont le produit se comporte bien, Europe 1992 ne présente pas beaucoup de risques. Au contraire, il y aura vraisemblablement des occasions plus grandes d'élargir leur marché. Pour celles qui n'y sont pas déjà et qui veulent profiter éventuellement de ce nouveau marché, il y aurait intérêt à rentrer déjà sur l'un des marchés nationaux; ceci signifie identifier le bon pays, le bon créneau, les bons partenaires dans les réseaux de distribution et les bons agents commerciaux.

- Protéger sa part du marché canadien et des marchés tiers. Ceci signifie pour plusieurs entreprises canadiennes, accroître leur efficacité et adopter rapidement les normes internationales. La nécessité pour les entreprises canadiennes d'aller déjà dans ce sens afin de se préparer à l'ouverture avec les États-Unis, constitue un atout important et montre qu'elles peuvent prendre quelques coudées d'avance sur leurs éventuels concurrents européens.

REMARQUES PRÉLIMINAIRES

Le secteur canadien de l'agro-alimentaire est constitué de l'agriculture et de l'élevage (produits bruts non transformés pour l'alimentation humaine) et de l'industrie de la production des produits agricoles transformés et des boissons de toutes sortes (groupes 10 et 11 de la Classification type des industries de Statistique Canada).

Dans la Communauté européenne, produits bruts et produits transformés relèvent de deux problématiques totalement différentes. Les produits bruts font l'objet de la Politique agricole commune (PAC) adoptée en 1964, qui n'est pas directement affectée par l'achèvement du grand marché européen, appelé Europe 1992. À l'opposé, l'industrie des produits transformés, qui jusqu'alors s'était développée sur des bases nationales, à l'abri de barrières non tarifaires, est fortement affectée par le processus d'Europe 1992.

Ce rapport traite donc exclusivement de l'industrie des produits transformés. Il laisse de côté les problèmes posés à l'agriculture et à l'élevage canadiens par la PAC et ses éventuelles modifications du fait des négociations du GATT, à l'exception toutefois des produits de l'abattage, des produits d'insémination et des pommes de terre de semence.

INTRODUCTION

Depuis 1957, les pays de l'Europe de l'Ouest cheminent vers la constitution d'un marché commun. L'élément initiateur était de se donner une base économique comparable à celle des États-Unis. Le Traité de Rome prévoyait la constitution d'une entité économico-politique où il y aurait libre circulation des personnes, des marchandises et des capitaux. De six pays initiateurs, la Communauté européenne est passée graduellement à douze pays. Ce sont la France, la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, la République fédérale d'Allemagne (RFA), l'Italie, le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark, la Grèce, l'Espagne et le Portugal. L'Autriche a demandé son admission et plusieurs autres pays envisagent de faire de même. Ces 12 pays, très différents les uns des autres, constituent un marché potentiel de 325 millions de consommateurs. Toutefois, il est toujours resté de nombreuses barrières non tarifaires qui limitent la circulation des biens au sein de la Communauté et confinent la plupart des entreprises européennes à leur marché national. En 1985, les États membres de la CE ont décidé de se donner un échéancier afin de compléter la démarche d'unification en 1992.

Après 1992, les citoyens de chacun des États membres auront la latitude de se déplacer sans entrave et de travailler dans la Communauté. La plupart des contrôles aux frontières sur les mouvements de biens et services au sein de la CE auront été éliminés, de même que les restrictions sur les mouvements de capitaux entre les États membres. L'accès aux marchés publics sera ouvert aux entreprises des 12 pays.

Ces changements auront des conséquences de grande envergure. Par exemple, un citoyen français pourra s'établir et travailler en RFA, en Italie ou dans tout autre État membre, sans restriction. Les produits Fiat ou Renault seront vendus aux mêmes conditions dans chacun des 12 États membres et il en sera de même des yogourts Yoplait, du fromage Gouda ou de tout autre bien produit dans un pays de la CE. Il n'y aura aucune restriction empêchant un Allemand d'ouvrir un compte bancaire ou de monter une entreprise où que ce soit dans la Communauté. Qui plus est, une entreprise comme Siemens pourra soumissionner pour des marchés publics au Royaume-Uni, en France ou dans l'un ou l'autre des États membres.

L'objectif économique est évidemment d'offrir aux entreprises la possibilité de profiter au maximum des économies d'échelle, c'est-à-dire d'atteindre des niveaux d'efficacité comparables à ceux des grandes entreprises multinationales, principalement américaines. Malgré la PAC et la disparition durant les années 60 des tarifs douaniers, la présence de barrières non tarifaires et de contrôles aux frontières limitaient la circulation des produits. Europe 1992 a pour but de lever ces différentes barrières. Le présent rapport analyse son impact sur le secteur canadien de l'agro-alimentaire.

1. LE SECTEUR DE L'AGRO-ALIMENTAIRE AU CANADA ET DANS LA CE ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR

1.1 Le secteur canadien de l'agro-alimentaire

En 1988, le PIB du secteur agricole canadien s'élevait à 11,6 milliards de dollars (voir tableau 1). Ce montant se répartissait à peu près également entre la vente de produits agricoles et la vente d'animaux et de produits animaux. La même année, l'industrie des produits alimentaires et des boissons avait de son côté, un PIB de plus de 14,2 milliards de dollars. Ainsi donc, ce qu'il convient d'appeler l'industrie agro-alimentaire avait une valeur de production propre de 25,8 milliards de dollars, c'est-à-dire près de 5 % de toute l'activité économique canadienne. Évidemment, cette part est en diminution dans le temps comme partout ailleurs dans les pays industrialisés; en 1971, par exemple, elle était de plus de 6 % du PIB. Cette diminution ne signifie pas pour autant qu'il s'agisse d'une industrie en déclin. Depuis les années 70, l'agriculture canadienne s'est fondamentalement restructurée : les petites fermes ont de plus en plus fait place à de grandes fermes, les technologies de production et de gestion se sont améliorées sensiblement et la génétique tant animale que végétale a fait des progrès immenses. Ceci a eu comme conséquence une productivité accrue (travail, sol, animaux, capital). De plus, l'agriculture canadienne est à la fine pointe des nouvelles technologies.

Il en est de même du côté de la transformation des produits. Durant la période 1971-1986, il y eut une diminution de près de 40 % du nombre d'établissements alors que le nombre d'emplois s'était accru de quelque 10 %. En fait, durant cette période et surtout dans les cinq dernières années, un mouvement important de concentration des entreprises a vu le jour dans ce secteur, concentration qui visait aussi bien un accroissement majeur de la productivité

TABLEAU 1

Évolution de la part de l'agro-alimentaire dans le produit intérieur brut (PIB) canadien - 1971-1988

	1971		1985		1988	
PIB	Milliards $	%	Milliards $	%	Milliards $	%
Agriculture	2,8	3,4	10,9	2,5	11,6	2,2
Aliments et boissons	2,6	3,2	11,0	2,5	14,2	2,7
Total agro-alimentaire	5,4	6,6	21,9	5,0	25,8	4,9
Total canadien	82,5	100,0	431,6	100,0	532,3	100,0

Source : Estimations d'Informetrica.

qu'un meilleur contrôle des marchés. Durant cette même période, le secteur de la distribution en gros et en détail de l'alimentation atteignait par sa concentration un pouvoir de marchandage assez exceptionnel.

1.2 Le secteur canadien des aliments et des boissons

En 1986, la valeur de la production finale des industries de la fabrication de produits alimentaires et de boissons s'élevait à près de 39 milliards de dollars, soit environ 34 milliards de dollars dans le secteur des aliments et 5 milliards de dollars dans celui des boissons. Cette industrie offrait plus de 226 579 emplois.

Afin de simplifier l'analyse, l'étude se concentre sur 10 principaux sous-secteurs de cette industrie, soit : l'industrie de la viande et des produits de la viande, l'industrie de la volaille et des oeufs, l'industrie des produits laitiers, l'industrie de la transformation des fruits et légumes, l'industrie de la boulangerie et de la pâtisserie, les meuneries, l'industrie de la trituration des oléagineux, les brasseries, les distilleries et l'industrie viticole. En 1986, ces 10 sous-secteurs représentaient 65 % de la production du groupe aliments et boissons. Le tableau 2 présente les caractéristiques principales de ces industries.

Au total, ces 10 industries employaient quelque 125 000 personnes à travers le Canada et produisaient des biens alimentaires pour une valeur finale d'un peu plus de 25 milliards de dollars. La balance commerciale de ces industries est excédentaire et les exportations représentent environ 10 % de la valeur de la production.

La plus importante de ces industries en ce qui concerne la valeur de la production est l'industrie de la viande et des produits de la viande; la seconde est celle des produits laitiers, suivie de la transformation des fruits et légumes. Puis viennent, en ordre d'importance, les brasseries, l'industrie de la volaille et des oeufs et les boulangeries.

Par ailleurs, du point de vue du commerce extérieur, les distilleries arrivent au premier rang; en 1986, elles avaient exporté plus de 40 % de leur production. Les producteurs d'oléagineux viennent au second rang avec 28 % de leur production exportée; puis il y a les industries de la viande et les meuneries qui exportent près de 15 % de leur production. Toutes les autres ont des exportations inférieures à 10 %. Nous verrons plus loin quelle part de ces exportations est destinée à l'Europe.

Une des caractéristiques importantes de l'industrie des aliments et des boissons est son degré de concentration. Le nombre d'établissements n'est pas toujours révélateur de cette situation. Par exemple, dans l'industrie de la viande et des produits de la viande, les statistiques indiquent qu'en 1986 il y avait, dans l'ensemble du Canada, 530 établissements. Pourtant, 55 % des ventes de ce secteur étaient le fait de quatre entreprises. Cela signifie que plusieurs établissements appartiennent à la même entreprise, et que cette industrie est dominée par quelques grandes entreprises mais qu'il existe plusieurs petites entreprises exploitant soit des créneaux très particuliers, soit un marché très local. Les secteurs où il y a une plus forte concentration sont, par ordre d'importance : les brasseries, les distilleries, les meuneries, les industries viticoles, l'industrie de la trituration des oléagineux et l'industrie de la transformation des fruits et légumes. L'industrie laitière, en dépit d'un fort mouvement de rationalisation ces dernières années, demeure encore la moins concentrée de ces industries.

Les principales entreprises de 7 des 10 secteurs retenus (sauf les distilleries, la transformation des fruits et légumes et les meuneries) sont de propriété canadienne (voir tableau 3). Cette caractéristique est importante car elle signifie que les stratégies de marché et d'investissement peuvent être élaborées au Canada.

1.3 L'industrie agro-alimentaire de la CE

Dans le cadre du cheminement des pays de la CE vers la constitution d'un marché commun, l'agriculture fut l'un des premiers secteurs d'activité économique. Dès 1964, on élaborait les bases de ce qui devait devenir la PAC. Il s'agissait de favoriser une libre circulation des produits agricoles d'un pays à l'autre et d'éliminer les frontières afin de favoriser les achats intra-CE. La politique à l'égard des pays tiers (droits de douane, mécanisme des paiements compensatoires et aide à l'exportation) devait se traduire par une frontière commune plus difficile à franchir.

En dépit des hauts et des bas de cette politique agricole commune et en dépit des difficiles négociations entre les partenaires, la PAC, en ce qui concerne les produits agricoles non transformés, a eu un succès en augmentant les échanges communautaires et en permettant un taux d'auto-approvisionnement beaucoup plus élevé. Par ailleurs, cette politique qui normalement devait viser aussi les produits agricoles transformés, a eu à cet égard beaucoup moins de succès. Elle s'est heurtée aux multiples standards et normes au sein de la CE. Ces normes et standards ont constitué entre chacun des pays de la Communauté des barrières non tarifaires empêchant, à toutes fins pratiques, la libre circulation des produits agricoles transformés. Ceci a eu comme conséquence le maintien et le développement dans chacun des pays d'un secteur agro-alimentaire essentiellement tourné vers son marché.

1.4 L'industrie des aliments et des boissons de la CE

La présentation globale de l'industrie des aliments et boissons pour l'ensemble de la CE est un peu une fiction. Elle n'est intéressante et valable que dans la mesure où l'on peut prétendre qu'après 1992, il y aura libre circulation des produits alimentaires sans entrave non tarifiaire ni contrôle important aux frontières.

En 1987, l'industrie des aliments, boissons et tabacs (l'industrie du tabac est traditionnellement rattachée à l'agro-alimentaire dans les nomenclatures européennes) avait une production de 330,7 milliards d'ECU (422 milliards de dollars canadiens) et le marché total était estimé à 391,7 milliards d'ECU (499 milliards de dollars canadiens). Les principaux producteurs étaient la France (23 % du total), la RFA (22 %), le Royaume-Uni (17 %) et l'Italie (16 %) (voir tableau A.1).

Malgré la taille du marché européen, les entreprises européennes sont dans leur ensemble de bien plus petite taille que les grandes entreprises américaines. Jusqu'à récemment, seules Unilever, BAT Industries et, hors de la CE, Nestlé leur étaient comparables. De plus, la situation est fort différente d'un secteur à l'autre et d'un pays à l'autre. De façon générale, les États membres situés au nord ont une structure industrielle constituée de plus grandes entreprises. En 1985, 16 des 20 plus grandes entreprises de l'agro-alimentaire de la CE étaient du Royaume-Uni (voir tableau 4). Les États membres plus au sud ont une structure constituée de plus petites entreprises, et souvent, d'établissements encore très artisanaux.

TABLEAU 2

Caractéristiques des 10 principaux secteurs de l'industrie canadienne des aliments et boissons - 1986

Industrie	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois	Production millions $	Exportations millions $	Importations millions $	Degré de concentration*
Viande et produits de la viande	530	31 000	8 762	1 320	496	4 ent. = 55 % ventes
Volaille et oeufs	96	11 000	1 650	11**	63**	4 ent. = 36 % ventes
Produits laitiers	392	25 505	6 279	195	129	Peu conc.
Transformation des fruits et légumes	222	12 201	2 357	208	693	5 ent. = 66 % ventes
Meuneries	38	2 934	825	93	19	3 ent. = 75 % ventes
Boulangeries - pâtisseries	479	22 000	1 552	73	44	8 ent. = 47 % ventes
Trituration des oléagineux	11	1 052	732	203	231	8 ent. = 100 % ventes
Brasseries	53	13 982	2 190	189	20	3 ent. = 97 % ventes
Distilleries	31	4 358	809	338	174	4 ent. = 75 % ventes
Industrie viticole	50	1 400	218	3	263	4 ent. = 70 % ventes
Total	1 902	125 432	25 374	2 633	2 132	

Source : La série *Profil de l'industrie*, ISTC, 1988.
* Pour 1985.
** Volaille seulement.

TABLEAU 3

Liste des entreprises dominantes de chaque secteur

Viandes et produits de la viande	Pays
Better Beef Limited	Can.
Burns Meats	Can.
Canada Packers	Can.
Cargill Foods	É.-U.
Coopérative Fédérée	Can.
Fletchers	Can.
F.W. Fearman Co. Ltd.	Can.
Gainers Inc.	Can.
Intercontinental Packers Ltd.	Can.
J.M. Schneider	Can.
Lakeside Centenial Corp.	Can.
Quality Meat Packers Ltd.	Can.
Salaison Olympia Ltée	Can.
Turcotte & Turmel Inc.	Can.
XL Food Systems Limited	Can.
Produits laitiers	
Agropur	Can.
Ault Food	Can.
Fraser Valley Milk Pro.	Can.
Kraft Foods	É.-U.
Palm Dairies	Can.
Purdel Agro-Alimentaires	Can.
Scotsburn Dairy Cooperative	Can.
Transformation des fruits et légumes	
Campbell	É.-U.
Canada Packers	Can.
Cavendish Farms	Can.
Cobi Food	Can.
E.D. Smith & Sons Ltd.	Can.
FBI	Can.
Heinz	É.-U.
McCain	Can.
Nabisco	É.-U.
Pillsbury Canada Ltd.	É.-U.
Boulangeries et pâtisseries	
Ben's	Can.
Corporate Food	R.-U.
Eastern Bakeries	Can.
McGavin Food	Can.
Multimarques	Can.
Weston Bakeries	Can.

Volailles et oeufs	Pays
Bexel	Can.
Canada Packers	Can.
Cold Springs Farm	Can.
Cuddy Food Products Ltd.	Can.
Export Packers Co. Ltd.	Can.
Granny's Poultry Coop Ltd.	Can.
LilyDale Coop Ltd.	Can.
Maple Leaf	R.-U.
Maple Lodge Farms	Can.
Plain Poultry	Can.
Trituration des oléagineux	
Agri-industries	É.-U.
Canada Packers	Can.
CSP Foods	Can.
Victory Soya	É.-U.
Meuneries	
Dover Mills	Can.
Maple Leaf	R.-U.
Ogilvie Flour	Can.
Robin Hood	É.-U.
Brasseries	
Labatt	Can.
Molson	Can.
Distilleries	
Corby	R.-U.
Hiram-Walker	R.-U.
Seagram	Can.
Entreprises viticoles	
Andrés	Can.
Calona Wines	É.-U.
Casabello Wines	Can.
TG and Bright	Can.

TABLEAU 4

Classement des principales entreprises agro-alimentaires dans la CE

Rang	Entreprise	Pays	Chiffre d'affaires 1985 (millions de francs)
1	Unilever	Pays-Bas/Royaume-Uni	180 682
2	BAT Industries	Royaume-Uni	169 109
3	Grand Metropolitan	Royaume-Uni	64 548
4	Allied-Lyons	Royaume-Uni	36 663
5	Gallaher (American Brands)	Royaume-Uni	35 741
6	Associated British Foods	Royaume-Uni	33 843
7	Hanson Trust	Royaume-Uni	30 885
8	Imperial Group	Royaume-Uni	30 570
9	Rothmans International	Royaume-Uni	30 522
10	BSN	France	28 475
11	BASS	Royaume-Uni	27 840
12	Unigate	Royaume-Uni	22 170
13	United Biscuit	Royaume-Uni	22 024
14	Cadbury Schweppes	Royaume-Uni	21 637
15	Tate & Lyle	Royaume-Uni	18 137
16	Heineken	Pays-Bas	17 324
17	Union International	Royaume-Uni	15 464
18	Northern Foods	Royaume-Uni	14 694
19	Ranks Hovis MacDougall	Royaume-Uni	14 592
20	BAT	RFA	14 082

Source : L'Europe de 1993, BIPE, 1989.

À ces différences géographiques s'ajoutent des différences sectorielles importantes. De façon générale, les secteurs les plus concentrés sont ceux de la production du sucre, de l'huile, du café, du chocolat, des produits instants, de la bière et des spiritueux. Il en est de même des soupes en conserve, des aliments pour bébé, des aliments congelés, des céréales préparées, du lait en conserve, des produits de la pomme de terre, des graisses et de la margarine. Par contre, les industries du lait, des farines, des fruits et légumes en conserve, de la viande et de la préparation de la viande sont beaucoup moins concentrées.

Nous sommes donc en présence d'entreprises dont les structures de production et la taille sont fort diversifiées. Dans certains cas, nous sommes en présence de grandes entreprises multinationales européennes et américaines. En 1985, d'après une étude du journal *The Times*, 31 des 500 plus grandes entreprises européennes étaient dans le secteur des aliments et boissons. Par contre, dans beaucoup de cas nous sommes en présence de petites entreprises

familiales travaillant sur des segments de production très spécialisés ou sur des marchés régionaux ou locaux. Un examen plus approfondi des principales industries permettra de mieux comprendre la situation. Il n'est pas facile dans ce secteur, même en 1989, d'obtenir des informations et des données statistiques parfaitement cohérentes pour l'ensemble des pays de la CE. Compte tenu de l'entrée récente de l'Espagne et du Portugal, les données sont soit incomplètes, soit sur des bases différentes. La dernière année pour laquelle on dispose de statistiques d'ensemble complètes et cohérentes est l'année 1985[1]. Celles-ci ont servi de base pour dresser l'aperçu de la situation ci-après.

a) L'abattage et la préparation de la viande

En 1985, la production de cette industrie s'élevait à 44,2 milliards d'ECU. Elle employait quelque 300 000 personnes. La balance commerciale était légèrement déficitaire et les exportations comptaient pour environ 11 % de la valeur de la production. Quels que soient le pays et le sous-secteur étudiés, le problème structurel est le même. Le nombre d'entreprises est très grand et il y a systématiquement surcapacité de production. Par exemple, dans le sous-secteur de l'abattage, on dénombrait quelque 8 150 établissements en 1987 : 175 en Belgique, 350 en RFA, 250 en France, 430 en Grèce, 475 en Espagne, 870 au Royaume-Uni, 850 en Irlande et 3 680[2] en Italie. Dans beaucoup de cas, il s'agit de petits établissements. Au Royaume-Uni, 70 % des établissements abattent moins de 10 000 t annuellement. Il en est de même en RFA et la situation est encore pire en Italie, en Grèce et en Irlande. Bien qu'il y ait des mouvements de concentration un peu partout dans ce secteur, le problème de faible efficacité et de surcapacité est loin d'être réglé. Il s'agit sûrement là d'un secteur qui bénéficiera des effets d'ouverture d'Europe 1992.

b) Les produits laitiers

En 1985, la valeur des produits laitiers fabriqués dans la CE s'élevait à 51 milliards d'ECU. Cette industrie employait quelque 252 000 personnes. La balance commerciale de ce secteur était nettement excédentaire et les exportations représentaient 8 % de la valeur de la production. Tous les pays de la CE sont producteurs de produits laitiers et la Communauté, tout comme le Canada et les États-Unis, se retrouve régulièrement avec des surplus importants de beurre et de poudre de lait. En 1986-1987, la CE s'est attaqué efficacement à ce problème de surplus et a imposé des contingents de production.

Sur le plan structurel, nous ne disposons pas de données précises. Soulignons tout de même qu'il y a un mouvement important de concentration dans ce secteur. Il semble qu'il y ait, entre autres, une diminution rapide du nombre d'établissements transformant moins de 20 000 t de lait par an.

c) Les boulangeries et les biscuiteries

Les habitudes de consommation de pains et de biscuits sont très différentes d'un pays à l'autre de la CE. Les pays plus au nord comme la Belgique, le Luxembourg, les Pays-Bas, la RFA, le Royaume-Uni et l'Irlande ont des produits de boulangerie qui sont d'un type similaire à ceux que l'on retrouve sur le marché canadien ou américain. Tout comme en Amérique du Nord, il s'agit de produits dont la fabrication s'industrialise assez facilement. Par contre, les pays plus au sud comme la France, l'Italie, la Grèce, l'Espagne et le Portugal consomment des produits qui proviennent de processus de fabrication plus artisanaux. Ainsi, dans l'ensemble de la CE, on retrouve dans ce secteur deux niveaux d'industrialisation : un premier niveau constitué

plutôt de grandes entreprises relativement modernes et technologiquement développées et où les mouvements de concentration s'accentuent, et un second niveau constitué d'une multitude de boulangeries artisanales de quartier, la plupart du temps une entreprise familiale où le propriétaire est souvent le principal artisan. Il semble qu'à moyen terme ce second niveau amorcera lui aussi de façon accélérée un mouvement de concentration sous la pression du secteur plus moderne.

En 1985, le secteur de la boulangerie industrielle et de la biscuiterie employait quelque 395 000 personnes. Cette industrie produisait essentiellement pour le marché intérieur (les exportations de l'industrie de la biscuiterie représentaient environ 6 % de la valeur de la production).

d) Les boissons alcoolisées

En dépit de l'importance majeure de l'industrie viticole en France, en Italie, en Espagne et en Grèce, c'est l'industrie de la bière qui occupe le premier rang dans la CE. Par exemple, en 1986, les Européens consommaient, par habitant, quelque 80 litres de bière, contre 45 litres de vin. Évidemment cette situation varie beaucoup d'un pays à l'autre : en Belgique, on consommait 120 litres de bière contre 22 litres de vin; en RFA, 147 litres de bière et 23 litres de vin alors qu'en France, on buvait 78 litres de vin contre seulement 40 litres de bière.

e) Les brasseries

En 1986, il y avait dans la CE quelque 1 400 entreprises brassicoles qui possédaient 1 556 établissements de fabrication de la bière. La RFA à elle seule détenait 1 150 entreprises qui possédaient 1 200 établissements. De ce point de vue, le second pays en importance était la Belgique et le troisième le Royaume-Uni. Ces trois pays détenaient aussi un nombre très important de petites brasseries. En RFA, plus de 75 % de brasseries ont un volume de production annuel inférieur à 60 000 hectolitres, alors qu'en Belgique, c'est près de 60 %. Il semble que depuis quelques années un fort mouvement de concentration soit amorcé, ce qui permettra d'augmenter l'efficacité des brasseries européennes par le biais des économies d'échelle et d'une pénétration plus rapide des technologies.

La production de bière de la CE en 1985 était de 235 millions d'hectolitres; 6 % de cette production était exportée et cette industrie occupait 157 000 personnes.

En résumé, quelle que soit l'industrie considérée dans le secteur de l'agro-alimentaire, la situation est à peu près la même. L'industrie se concentre, se modernise, suivant en cela le secteur de la distribution. Mais ces concentrations se font encore pour l'instant, dans la plupart des cas, au niveau national et à un rythme qui s'accélère mais qui demeure assez lent, avec comme conséquences majeures, un nombre relativement grand de petites entreprises et des surcapacités dans à peu près toutes les industries. Il reste encore beaucoup de place pour la concentration. Avec Europe 1992, la disparition des barrières non tarifaires devrait accélérer et permettre de compléter cette concentration.

1.5 Le commerce des produits alimentaires entre le Canada et la CE

En 1988, les exportations canadiennes du secteur agro-alimentaire (produits de la pêche exclus) totalisaient 3 047 millions de dollars pour les industries des aliments et 537 millions de dollars pour les industries des boissons. Les principaux secteurs exportateurs sont les produits de la viande (37 % du total), les huiles végétales (8,9 %), les farines et céréales de table (8,9 % dont plus de la moitié pour les aliments pour animaux),

les produits de la distillation (8,4 %), les préparations de fruits et légumes (7,3 %) et la bière (5,6 %).

Cette même année, les importations s'élevaient à 4 064 millions de dollars pour les industries des aliments et 551 millions de dollars pour les boissons, faisant apparaître une balance commerciale presque équilibrée pour les boissons et déficitaire de 1 milliard de dollars pour les aliments. Toutefois, si l'on met de côté les « autres produits alimentaires », en grande partie constitués de produits tropicaux, le déficit n'est plus que de 190 millions de dollars.

Pour la plupart des produits, le principal client est, de loin, les États-Unis qui absorbent plus de 30 % des exportations canadiennes. Pour les huiles végétales et les produits laitiers, le marché américain n'absorbe pas plus de la moitié des exportations canadiennes; pour les boulangeries-pâtisseries, le sucre et la confiserie, et les boissons, cette part dépasse les 80 %; pour la bière, elle est de 100 %.

La Communauté européenne absorbe une part relativement faible des exportations canadiennes : 8,5 % pour les aliments et 2,2 % pour les boissons (voir tableau A.2). Il n'y a que pour les préparations de fruits et légumes (principalement des haricots, du maïs, des bleuets congelés exportés au Royaume-Uni et en RFA), les produits laitiers (cheddar exporté au Royaume-Uni), les produits de la viande et les pommes de terre de semence, que cette part dépasse les 10 %. Pour les autres produits, elle est de l'ordre de 5 % ou moins. De plus, cette part a tendance à décroître : elle était globalement de 9,5 % pour les aliments en 1984. Tous les postes ont vu leur part décroître sauf les produits laitiers, les farines préparées et céréales et la volaille. Ces deux derniers postes représentent des volumes faibles. En volume, les principales exportations canadiennes à destination de la CE sont les produits de la viande (44 %) et les préparations de fruits et de légumes (20 %). Dans l'ensemble, les exportations en provenance du Canada ne représentent qu'une part minime (2 %) des importations de la Communauté. Elles sont surtout dirigées vers le Royaume-Uni (voir graphiques 2, 3, 4 et 5).

Du côté des importations, la part de la CE est plus substantielle : 14,5 % pour les aliments et 68,5 % pour les boissons. Elle est particulièrement importante pour les produits laitiers (52 %) et la boulangerie-pâtisserie (35 %) et, bien sûr, le vin (85 %) et les alcools (70 %). De 1984 à 1988, la part des importations en provenance de la CE tend à rester stable pour les aliments et à légèrement décroître pour les boissons. En volume, les principales importations canadiennes en provenance de la CE sont le vin (23,5 %), le sucre et la confiserie (13,9 %), les préparations de fruits et légumes (12,3 %), les alcools (11,8 %) et les produits laitiers (8,6 %) (voir tableaux A.3 et A.4 et graphiques 6, 7, 8 et 9).

En 1988, la balance commerciale vis-à-vis de la CE était déficitaire de 366 millions de dollars pour les boissons et de 329 millions de dollars pour les aliments. En revanche, elle était excédentaire de 486 millions de dollars pour les industries agricoles (voir tableau A.5).

Qu'en est-il des investissements? Nous ne disposons pas de statistiques complètes concernant les investissements; cependant, les investissements totaux par pays ou groupe de pays sont disponibles (voir tableau A.6). Ainsi en 1988, les investissements totaux au Canada en provenance de l'étranger s'élevaient à 110 milliards de dollars. La CE contribuait pour 21 % à ce montant, principalement en provenance du Royaume-Uni, de la RFA et des Pays-Bas, alors que

la contribution américaine était de 69 % et celle du Japon de 3,3 %.

De ce montant total, environ 5 % aurait été investi dans le secteur de l'agro-alimentaire principalement dans la transformation des légumes et dans la préparation de la viande. La part de la CE dans ces investissements était du même ordre que son pourcentage global, soit 21 %; ces investissements étaient principalement dirigés vers la transformation des légumes et provenaient du Royaume-Uni.

En ce qui concerne les investissements canadiens à l'étranger, la situation est à peu près la même, du moins lorsque l'on considère les investissements totaux. En 1988, les investissements canadiens totaux à l'étranger s'élevaient à 61 milliards de dollars : 70 % de ce montant était dirigé vers les États-Unis, 15 % vers la CE et 15 % vers d'autres pays. Des investissements totaux à l'étranger, 7 % allaient au secteur agro-alimentaire, les deux tiers aux États-Unis et le tiers à la CE. Les investissements canadiens dans l'agro-alimentaire représentaient 18 % des investissements totaux dans la CE; ces investissements étaient principalement orientés dans le secteur des boissons et au Royaume-Uni.

Ainsi, que ce soit en termes d'exportations et d'importations, ou que ce soit en termes d'investissements, le secteur canadien des industries des aliments ne semble pas orienté vers le marché de la CE. Et il en est à peu près de même des industries européennes vers le marché canadien. Le Canada exporte principalement des produits spécifiques (abats, pommes de terre de semence, sirop d'érable, etc.), alors que la CE entre sur le marché canadien avec des produits de luxe à consommation limitée (vin, cognac, fromages fins, biscuits, etc.). De plus, les investissements européens au Canada sont relativement faibles et se limitent pour l'instant au secteur de la transformation des légumes, alors que les investissements canadiens dans la CE sont faibles et ne sont le fait, à toutes fins pratiques, que de grandes distilleries et de grandes brasseries (McCain fait exception à cette règle). En somme, le Canada et la CE n'ont pas de contact très étroit dans le secteur de l'agro-alimentaire. Et à ce sujet, l'enquête que nous avons menée parmi les entreprises canadiennes est révélatrice. À quelques exceptions près, la plupart des entreprises canadiennes du secteur agro-alimentaire qui envisagent de faire des affaires à l'extérieur du Canada donnent priorité aux marchés américain et asiatique.

2. EUROPE 1992 : L'ÉLIMINATION DES BARRIÈRES AU COMMERCE

2.1 Les changements

L'objectif visé par la CE est de donner aux entreprises européennes la possibilité d'avoir accès à un marché de 325 millions d'habitants afin qu'elles puissent atteindre des niveaux d'efficacité comparables à ceux des grandes entreprises américaines. Le moyen d'atteindre cet objectif est de constituer un marché unique où il y aurait libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux.

Quel sera l'impact du marché unique sur le secteur agro-alimentaire? On sait que l'Europe « verte » fut au centre des préoccupations de la CE dès la signature du Traité de Rome en 1957. Déjà en 1964, la PAC prenait forme avec le marché unique des céréales (ouverture des frontières intracommunautaires, prix intérieur unique, mécanisme de compensation des prix à l'importation, aide de la CE à l'exportation). Depuis ce temps, des progrès considérables ont été réalisés dans ce secteur afin de le rapprocher de la situation du marché unique, surtout en ce qui a trait aux produits agricoles non transformés. Par contre, les produits agricoles transformés, soumis à des règlements phytosanitaires et de santé et à des normes de toutes sortes, n'ont pu profiter vraiment du marché commun. Cette réglementation fort disparate a joué le rôle de barrière non tarifaire à l'intérieur de la Communauté. C'est là, semble-t-il, où l'achèvement du marché unique aura le plus d'influence. Par ailleurs, le secteur agro-alimentaire, comme tous les autres secteurs, était limité dans sa concentration par les contrôles nationaux des investissements extérieurs. Europe 1992 devrait mettre fin à ces entraves aux investissements et donc favoriser une accélération de la concentration dans ce secteur.

Plus précisément, Europe 1992 vise à faire disparaître trois types de barrières : les barrières physiques, les barrières techniques et les barrières fiscales.

a) Les barrières physiques

Bien que les frontières intra-CE soient de plus en plus faciles à franchir, il n'en reste pas moins que les postes-frontières continuent d'exister. Les produits agro-alimentaires doivent s'y arrêter pour différentes vérifications qui varient en fonction de leur assujettissement aux contrôles des contingents d'importation, au système de compensation de la CE, à la récupération de taxe à la valeur ajoutée (TVA), aux contrôles sanitaires, au contrôle de transports, etc. La réduction ou la disparition de ces contrôles aux frontières intra-CE devrait se traduire directement par une réduction importante des coûts de transport (actuellement, les temps d'attente aux frontières communes peuvent être aussi longs que le temps réel de transport origine-destination) et indirectement, par le déplacement des lieux des contrôles sanitaires.

b) Les barrières techniques

Il existe présentement une multitude de barrières techniques entre les États membres de la CE. Dans le secteur de l'agro-alimentaire, ces normes et ces règlements visent surtout à protéger la santé des populations (normes phyto-sanitaires, définition de contenu, règlements sanitaires concernant la construction et l'hygiène dans les entreprises de transformation des produits agricoles, normes d'emballage, etc.). Ces barrières techniques entraînent une multiplication des certifications et la nécessité pour un producteur national de modifier continuellement ses conditions de production s'il veut avoir accès aux

autres marchés de la CE. Elles justifient aussi les pouvoirs publics nationaux d'écarter les producteurs des autres pays de la CE de leurs marchés publics. En fait, ces barrières techniques constituent l'essentiel des barrières non tarifaires entre les États membres de la CE.

Deux méthodes ont été envisagées pour réduire ces barrières non tarifaires. La première est la « reconnaissance mutuelle », c'est-à-dire que chaque pays accepte qu'un produit fabriqué et vendu selon les normes d'un des États membres puisse être vendu dans tous les autres pays de la CE à moins que l'on puisse démontrer qu'il menace la santé ou la sécurité publique. Le jugement rendu dans la cause dite du Cassis de Dijon a fait jurisprudence en cette matière. La seconde méthode est « l'harmonisation des normes ». Il s'agit ici pour la CE d'édicter de nouvelles normes en remplacement des différentes normes nationales. Ces nouvelles normes communautaires visent à établir un seuil commun d'exigences minimum dans les domaines de l'hygiène, de la sécurité et de l'environnement. Dans la mesure où une telle procédure nécessitait l'acceptation unanime de tous les pays pour son adoption, la procédure s'avérait très longue dans la plupart des cas. L'Acte Unique adopté en 1986 permet maintenant l'adoption de tels changements par un vote à la majorité, ce qui devrait accélérer les procédures d'harmonisation.

c) Les barrières fiscales

Les taux de TVA varient considérablement d'un pays à l'autre. Cette disparité suppose qu'il y ait un système complexe de compensation pour les produits agro-alimentaires d'un pays à l'autre de la CE et qui nécessite de ce fait d'importants contrôles physiques et administratifs. Le processus est en cours pour resserrer les taux de TVA à l'intérieur de fourchettes bien définies, supprimer les contrôles physiques et alléger les charges administratives.

3. L'IMPACT SUR LE SECTEUR EUROPÉEN DE L'AGRO-ALIMENTAIRE

Les effets d'Europe 1992 sur l'économie européenne sont de deux ordres : 1) les effets directs des diverses mesures sur les conditions d'accès au marché et sur les coûts et conditions de production; 2) les effets indirects des modifications induites par les effets directs sur les stratégies des entreprises.

3.1 Les effets directs

Ceux-ci peuvent être cernés parmi six critères :

1. la suppression des contrôles aux frontières et l'harmonisation de la fiscalité;

2. la reconnaissance mutuelle ou l'harmonisation des normes et standards techniques;

3. l'ouverture des marchés publics et la diminution des interventions de l'État;

4. la libéralisation des marchés de services et de la main-d'oeuvre;

5. la libéralisation des mouvements de capitaux et des droits d'établissement; et

6. l'existence des programmes de R-D européens.

Les trois premiers critères concernent davantage la demande et l'accès au marché tandis que les trois derniers concernent davantage l'offre et les conditions de production.

Ces critères, auxquels on associe des notes variant de 0 (effet négligeable) à 2 (effet important), démontrent que l'agro-alimentaire est, après les télécommunications, celui des secteurs industriels qui est le plus directement affecté par Europe 1992.

Les critères qui sont le plus fortement affectés sont les critères relatifs à l'accès au marché du fait de l'élimination des contrôles aux frontières, de la reconnaissance mutuelle des normes et de la moindre intervention des réglementations publiques nationales. De la bière allemande aux pâtes italiennes, en passant par les querelles franco-britanniques sur le mouton, la dinde et le fromage, on ne comptait plus les barrières non tarifaires qui empêchaient le commerce intra-CE ou en majoraient les coûts. Les tracasseries aux frontières étaient une illustration du même phénomène. Le processus de démantèlement va bon train.

Du côté de l'offre, il n'existe pas de programme européen de R-D qui concerne l'agro-alimentaire, et la libéralisation des services a peu d'effet sur le secteur. En revanche, la libéralisation des mouvements de capitaux et des conditions de fusion ou d'acquisition, qui facilitent l'implantation ou la croissance des entreprises d'un pays dans les autres pays de la CE, ont un impact important.

Les produits bruts sont dans leur ensemble sensiblement moins affectés que les produits transformés. Parmi ces derniers, les effets les plus forts se concentrent sur les abattoirs, les produits laitiers, les huiles brutes, les conserves et les boissons (voir tableau 5).

3.2 Les effets indirects

La possibilité pour les entreprises européennes d'avoir effectivement accès au marché des 12 États membres de la CE a eu pour effet de modifier considérablement leurs stratégies et de déclencher un très fort mouvement de restructuration et de concentration.

Celui-ci doit être resitué dans le contexte de l'évolution de l'agro-alimentaire mondial où les grands, c'est-à-dire principalement les entreprises américaines, n'ont de cesse de se renforcer pour étendre leur couverture géographique, affirmer la prééminence de leurs marques et d'imposer une distribution fondée sur un pouvoir de négociation qui ne cesse de s'accroître. Les études récentes montrent que pour chaque type de produit, il n'y a plus guère de place dans la grande distribution que pour un ou deux « leaders » et les coûts d'entrée de nouveaux produits sont de plus en plus élevés.

Face à leurs homologues américains, les entreprises européennes partent avec un handicap de taille et 1992 est l'occasion d'essayer de se rattraper. Chacun sait qu'au terme du processus, il y aura en Europe, pour chaque type de produit, deux ou trois grandes entreprises qui domineront le marché. Nestlé a affirmé sa prééminence dans les produits chocolatés en rachetant Rowntree et domine bien d'autres segments dont les cafés solubles; Ferruzzi s'affirme dans le sucre et l'huile (rachat de Le Sieur, Berio et Caparelli); BSN se renforce dans les biscuits et l'épicerie (rachat des activités européennes de Nabisco). Ces mouvements débordent également l'Europe, comme le souligne le rachat de Pillsbury par Grand Met.

Les tableaux 6 et 7 illustrent ce mouvement en cours, faisant apparaître le nombre croissant des fusions et acquisitions depuis 1986 et rappelant les principales acquisitions marquantes depuis un an. Derrière ces leaders, les PME et les entreprises familiales se regroupent pour se renforcer (cas de Bongrain) ou, souvent, se font progressivement absorber.

Du point de vue géographique, la prédominance en RFA, en Italie ou en Espagne de PME principalement centrées sur le marché national a pour effet que ce mouvement de concentration s'effectue en grande partie au profit d'entreprises étrangères, britanniques, suisses ou françaises. Cette partition se retrouve du côté des flux de commerce : tandis que le Royaume-Uni et la France ont une balance excédentaire, la RFA, l'Italie et l'Espagne sont déficitaires.

Ce sont surtout les secteurs des abattoirs et des viandes, des fromages et des produits laitiers frais, des huiles brutes, des légumes en conserve et des boissons alcoolisées qui seront les plus affectés, et ce, par les facteurs touchant l'offre : suppression des barrières physiques, techniques et fiscales, et des freins aux investissements étrangers (voir tableau 5). Il faut remarquer que les secteurs les plus touchés par Europe 1992 sont les secteurs où présentement les normes et les contrôles de toutes sortes sont les plus forts (viandes et produits de la viande, produits laitiers, boissons alcoolisées).

Nous avons vu que la plupart des industries de l'agro-alimentaire européen sont constituées de petites entreprises de stature nationale; de plus, la plupart de ces industries souffrent de surcapacité. Les modifications majeures d'Europe 1992 faciliteront à ces entreprises l'accès à un marché de 325 millions d'habitants. Ceci signifie d'une part, la baisse des coûts de transport due à la réduction des temps d'attente et, d'autre part, l'atteinte de niveaux de production permettant de bénéficier d'économies d'échelle. En somme, dans la plupart des secteurs de l'agro-alimentaire, Europe 1992 devrait signifier une baisse des coûts de production et une plus grande efficacité. Par ailleurs, étant donné les surcapacités existantes, cet accroissement d'efficacité passe inévitablement par une diminution du nombre d'établissements et vraisemblablement du nombre d'entreprise, d'où le mouvement de concentration.

TABLEAU 5

Les effets directs de l'achèvement du grand marché européen sur le secteur de l'agro-alimentaire[a]

	Élimination des contrôles aux frontières	Harmonisation des normes techniques	Interventions gouvernementales	Libéralisation des marchés de services	Mouvement des capitaux	Programmes de R-D	Total
Agriculture							
Céréales	0	0	2	0	0	0	2
Betteraves	0	0	1	0	0	0	1
Huile	0	0	1	0	0	0	1
Fruits frais	1	0	1	0	0	0	2
Légumes	1	0	1	0	0	0	2
Vins de table	2	1	1	0	0	0	4
Vins de qualité	2	2	1	0	0	0	5
Lait	0	0	2	0	0	0	2
Boeufs	2	1	1	0	0	0	4
Veaux	2	1	1	0	0	0	4
Porcs	2	1	1	0	0	0	4
Aliments et boissons							
Abattoirs (viandes)	1	2	2	0	0	0	5
Abattoirs (volaille)	1	2	2	0	0	0	5
Viandes préservées	2	1	1	0	0	0	5
Beurre	0	1	0	0	1	0	2
Tartinages	0	2	0	0	1	0	3
Fromages	2	2	1	0	0	0	5
Produits laitiers frais	2	2	1	0	1	0	6
Huiles brutes	2	2	1	0	1	0	6
Farines	2	2	0	0	1	0	5
Pâtes alimentaires	2	0	1	0	1	0	4
Biscuits	1	2	0	0	1	0	4
Légumes en conserve	2	2	0	0	2	0	6
Boissons alcoolisées	2	2	1	0	2	0	7

[a] 0 = effet négligeable à 2 = effet important

TABLEAU 6

Exemples d'acquisitions majeures par des entreprises de la CE - 1988 et 1989

Année	Entreprise acheteuse	Entreprise achetée	Secteur	Prix (millions $)
1988	Nestlé (Suisse)	Rowntree (R.-U.)	Confiseries	4 500
1988	Nestlé (Suisse)	Buitoni/Perugina (IT)	Pâtes et confiseries	1 400
1988	Pernod Ricard (F)	Irish Distillers (IRL)	Spiritueux	435
1988	Groupe Feruzzi (IT)	Le Sieur (F)	Huiles de cuisson	250
1989	BSN (F)	Division européenne de Nabisco (R.-U., F, IT)	Biscuits	2 500
1989	BSN (F) & Ifil (IT)	Galbani (IT)	Produits laitiers et viande	1 580
1989	Unilever (R.-U. et P.-B.)	Boursin (F)	Produits laitiers	S/O

TABLEAU 7

Nombre d'acquisitions dans le secteur de l'agro-alimentaire de la CE - 1986-1988

	1986	1987	1988
Entreprises de la CE	67	81	87
Autres entreprises	6	2	14
Nombre total d'acquisitions	73	83	101

4. L'IMPACT SUR LE SECTEUR CANADIEN DE L'AGRO-ALIMENTAIRE

Les changements qu'entraînera Europe 1992 risquent d'avoir deux niveaux d'effets sur le secteur canadien de l'agro-alimentaire. Le premier niveau concerne la capacité des entreprises canadiennes à exporter ou à investir sur ce marché. Le second niveau, celui qui risque d'être le plus important, concerne la capacité nouvelle qu'auront les entreprises européennes de concurrencer les entreprises canadiennes sur le marché national ou sur les marchés d'exportation du Canada. Mais ces deux types de changements n'ont pas la même importance, les mêmes risques pour toutes les entreprises.

La tendance générale du secteur de l'agro-alimentaire est à la concentration et à la domination des grandes marques. La concentration au niveau de la distribution a entraîné une capacité de négociation de la part des chaînes de gros et détail qui réduit sensiblement les marges de profits. Seules les grandes marques arrivent encore à imposer leurs conditions. Une étude américaine montre que les grandes marques accaparent une part de plus en plus importante des ventes. D'après cette étude, elles accaparaient 23 % des ventes en 1967 et 41 % en 1982. Ce sont ces grandes entreprises qui forcent la concentration et qui investissent. Or, dans la plupart des cas au Canada, les grandes marques sont celles des grandes multinationales surtout étrangères (voir la liste des entreprises dominantes, tableau 3). Ces grandes entreprises sont déjà la plupart du temps présentes sur le marché européen. Par conséquent, elles sont déjà, par le biais de leurs filiales européennes, en mesure de bien s'adapter à Europe 1992 (tableau 8).

Par ailleurs, dans chacun des secteurs, il existe un certain nombre de grandes entreprises canadiennes qui couvrent principalement le marché national et qui n'ont pas à proprement parler de grandes marques (tableau 9). Lorsque ces entreprises sont sur le marché européen, elles exploitent un créneau spécifique (les frites congelées McCain). Pour cette catégorie d'entreprises, l'entrée dans le CE pourra se réaliser effectivement par l'identification de créneaux précis. Enfin, il y a dans chacun des secteurs un nombre important de petites entreprises qui visent essentiellement un marché régional. Les résultats de l'enquête indiquent que ces entreprises sont pour la plupart beaucoup plus préoccupées des effets du libre-échange que d'Europe 1992 et beaucoup plus centrées sur des stratégies défensives qu'offensives.

TABLEAU 8

Principales multinationales canadiennes implantées en Europe (avec grandes marques) (liste non exhaustive)

Maison-mère	Filiale
Hiram Walker	Courvoisier
McCain	McCain Alimentaire
Molson	Diversey
Seagram	Mumm et Cie, Martel

TABLEAU 9

Principales entreprises canadiennes implantées en Europe
(sans grandes marques)
(liste non exhaustive)

Maison-mère	Filiale
Canada Packers	Haverhill Meat Products
Labatt/Ogilvie Mills	Ogilvie Aquitaine
Lallemand	Equilait, Setric Biologie,S.A.
National Sea Products	Bretagne Export, Surgélation Lorientaise
Weston	Associated British Foods

4.1 Capacité des entreprises canadiennes à vendre ou à investir sur le marché européen après 1992

Présentement, les exportations canadiennes vers la CE sont relativement réduites. De plus, elles touchent une gamme très limitée de produits peu importants[3]. D'après les informations obtenues lors des entrevues et de l'enquête, les causes de cette situation sont nombreuses. Elles vont des mesures plus ou moins protectionnistes reliées à la PAC, aux caractéristiques fort différentes des habitudes de consommation, en passant par les difficultés d'aborder l'ensemble du marché de la CE avec les mêmes conditions de production et de produit, la proximité et l'intérêt prioritaire du marché américain, une certaine conscience de la qualité de la production européenne; plusieurs entreprises canadiennes produisent sous licences européennes (p. ex., A. Lassonde et Fils a une licence de contenants; Agropur a une licence pour les produits Yoplait et Miko; et les brasseries canadiennes ont des licences pour la production des bières Carlsberg, Tuborg et Heineken). L'Europe de 1992 risque-t-elle de modifier sensiblement cette situation?

L'Europe sera-t-elle plus protectionniste? Pour plusieurs, l'Europe « verte » s'est construite dans le passé à coup de protections de toutes sortes et rien ne laisse supposer qu'Europe 1992 changera quelque chose à cela. Au contraire, on pense qu'Europe 1992 est d'abord conçue pour les entreprises européennes et que, compte tenu de l'efficacité plutôt restreinte des entreprises européennes dans ce secteur, la CE n'aura pas d'autre choix que de les protéger à la frontière commune par toutes sortes de mesures tarifaires et autres. On parle de la « forteresse européenne ».

Pour d'autres, cette vision d'une CE protectionniste est dépassée. Selon eux, les situations et les intérêts sont tellement divergents à l'intérieur même de la CE que toutes velléités d'un ou de quelques pays à vouloir restreindre certaines importations seront bloquées par d'autres qui auront intérêt à ce que ces importations se fassent. De plus, au rythme où se réalisent les fusions (la concentration), l'efficacité des entreprises de la CE sera telle que d'ici peu elles n'auront pas besoin de mesures de protection pour se défendre de la concurrence extérieure; au contraire,

elles viseront de plus en plus les marchés internationaux.

Enfin, tous s'entendent pour reconnaître l'importance des négociations multilatérales du GATT (Uruguay Round) pour le secteur de l'agriculture. Celles-ci pourraient également avoir des conséquences indirectes sur le secteur des industries de transformation.

Il est fort à penser que toute forme de protection prendrait l'aspect de barrières non tarifaires. On croit qu'il y aura nécessité pour les producteurs de la CE de répondre à des normes qui auront été harmonisées ou du moins acceptées au niveau de l'ensemble de la Communauté. La présente étude analyse les standards qui sont les plus susceptibles de toucher les exportations canadiennes.

a) La réglementation sur la santé des animaux et les contrôles vétérinaires

Les changements

La disparition des frontières intra-CE suppose que les contrôles sur la santé des animaux seront faits ailleurs qu'aux frontières. En fait, on vise à ce que tous les pays de la CE se donnent des programmes efficaces d'éradication des principales maladies (brucellose, tuberculose). Ces programmes devront être approuvés par la CE. Et, il y aura sur place vérification de l'application et de l'efficacité de ces programmes.

Il y aura harmonisation des normes non vétérinaires sur le commerce des animaux pure race pour fins de reproduction, et sur le commerce de leur semence et de leurs embryons. Il ne devrait plus y avoir ni défense, ni restrictions, ni empêchements sur le commerce des femelles de race pour fins de reproduction, ni sur les déplacements des boeufs de race pour fins de servir à la reproduction.

En ce qui concerne l'importation de la semence, celle-ci devra provenir de centres de prélèvement officiels et approuvés A1. L'État où la semence aura été prélevée ou qui autorise la commercialisation de semence en provenance de pays tiers aura la responsabilité du contrôle de la qualité du centre de prélèvement et de la santé des animaux donneurs.

L'impact sur le commerce avec le Canada

Les intérêts commerciaux réciproques du Canada et de la CE en matière de commerce des animaux de race et de matériel génétique constituent une garantie que les barrières seront réduites.

Les contrôles sanitaires au point de départ plutôt qu'aux postes-frontières ne devraient pas créer de problèmes supplémentaires aux exportateurs canadiens.

Un meilleur programme de contrôle des maladies animales, dans les États membres où les maladies sévissent le plus, accroîtra leur productivité et créera de nouveaux concurrents à des pays comme le Canada qui jouissent d'une très bonne réputation sur la qualité de leurs animaux, et qui ont développé un marché d'exportation basé sur cette réputation.

b) La réglementation sur la viande et autres produits animaux

Les changements

Il y aura harmonisation des méthodes d'analyse microbiologique des équipements d'abattoirs et d'établissements de transformation de la viande et de la volaille.

Les exigences sur la santé des personnes travaillant dans des secteurs où elles sont en contact avec de la

viande fraîche, de la volaille fraîche ou des produits de la volaille, ont été revues.

Il existe de nouvelles directives visant les règles d'hygiène du commerce des abats. Les règles d'inspection tiennent compte des modifications pouvant survenir dans le contexte de santé animale de l'État membre ou du pays tiers producteur.

Les pays membres peuvent maintenant importer plus librement des glandes et des organes utilisés par l'industrie pharmaceutique.

L'impact sur le commerce avec le Canada

Les abattoirs et les usines de transformation de la viande seront soumis à des inspections de la CE et devront répondre à des normes de construction. Ceci n'est pas très différent de ce qui existe présentement. Certaines entreprises canadiennes qui voudront continuer le commerce avec la CE devront procéder vraisemblablement à des investissements fort coûteux.

Les problèmes actuels que connaissent les entreprises canadiennes qui veulent exporter de la viande et des produits de la viande dans la CE sont de deux ordres : 1) certaines exigences concernant les installations de production de ces entreprises; et 2) les normes sur l'utilisation des hormones de croissance dans l'alimentation des animaux. Il semble que les standards de la CE dans ces domaines soient susceptibles de devenir des standards internationaux. Si cette perspective se réalise, elle pourra éventuellement affecter les exportations canadiennes de ces produits dans les pays tiers.

c) La réglementation sur la santé des plantes

Le présent régime de contrôle repose sur la nécessité absolue pour tous les États membres d'empêcher la propagation d'un certain nombre de maladies. Tous les États membres ont l'obligation de bannir l'entrée de produits végétaux atteints de ces maladies. Le pays exportateur de produits végétaux (bois, produits du bois, légumes, fruits, semences, fleurs coupées, etc.) doit présenter un certificat au pays importateur comme quoi il s'est conformé à toutes les mesures de contrôle exigées par la CE.

Les changements

Afin de faciliter la libre circulation des produits végétaux à travers toute la Communauté, le fardeau de la preuve que contrôles et vérifications ont bien été faits, est reporté sur l'État membre exportateur.

Toutes les plantes qui peuvent être commercialisées, incluant le bois, la pomme de terre et les fleurs coupées, devront être inspectées au lieu de production et obtenir une certification comme quoi elles sont conformes aux standards de la CE.

Les produits ainsi inspectés seront munis d'un « passeport » qui les suivra jusqu'à leur destination.

Les produits importés seront soumis aux mêmes exigences et une fois inspectés et approuvés, ils pourront circuler librement dans tous les pays de la CE.

Les contrôles vont être menés par des inspecteurs nationaux sous surveillance d'inspecteurs de la CE.

Il y aura enfin l'application d'un principe de responsabilité financière aux producteurs qui seront reconnus responsables de la propagation d'une

maladie due à une négligence de contrôle de leur part.

L'impact sur le commerce avec le Canada

Il y aura un meilleur contrôle des maladies sur les produits en provenance des pays tiers, et même les produits en transit dans l'un des pays de la CE devront avoir été inspectés et répondre aux standards de la CE.

Le difficile dossier de la pomme de terre de semence montre bien les difficultés qui peuvent provenir d'une uniformisation des standards au sein de la CE. Actuellement, la pomme de terre de semence en provenance du Canada entre dans la CE par dérogation. Cette dérogation est accordée sur le principe de produits nécessaires à certains États membres. Il n'est pas certain qu'un tel principe sera maintenu après 1992.

d) L'harmonisation de la réglementation sur les produits alimentaires

L'harmonisation visera les additifs, les matériaux et les objets pouvant être en contact avec la nourriture, l'étiquetage, les aliments visant des marchés particuliers (nourriture pour bébés, aliments de régime, etc.), les normes sur les procédés, l'échantillonnage, les inspections, l'irradiation, les saveurs artificielles. Vraisemblablement influencées par la pression des mouvements écologiques, ces normes risquent d'être plus strictes. Elles le seront cependant non seulement pour les pays tiers exportateurs, mais aussi et surtout pour les États membres.

L'impact sur le commerce avec le Canada

Les entreprises canadiennes qui voudront exporter dans la CE des produits comme les fruits et les légumes en conserve ou congelés devront vraisemblablement encourir des coûts supplémentaires pour répondre à ces nouvelles normes.

Par contre, une fois ces normes satisfaites, leurs produits pourront circuler dans l'ensemble des pays de la CE. De plus, comme dans le cas de la réglementation sur la viande, les nouvelles normes de la CE sur les produits alimentaires risquent d'être adoptées au niveau international. Dans ce cas, les dépenses encourues par les entreprises canadiennes pour répondre aux normes de la CE pourraient s'avérer extrêmement rentables.

Est-ce que de tout cela on doit en conclure que la CE d'après 1992 sera plus protectionniste que présentement? Nous ne le croyons pas.

Europe 1992 signifie une harmonisation des normes et des standards à l'ensemble des États membres de la CE, une modernisation de la distribution des produits alimentaires, une plus grande standardisation des habitudes de consommation se rapprochant éventuellement des habitudes nord-américaines. En d'autres termes, Europe 1992 est susceptible de créer un nouveau marché des produits alimentaires de 325 millions d'habitants, marché dont les caractéristiques seront beaucoup plus près de celles du marché nord-américain que présentement. En l'occurrence, la tendance sera davantage vers la production de masse que la production à caractère particulier, artisanal. Tout cela devrait accroître l'attrait de ce marché pour les entreprises canadiennes.

4.2 Nouvelle capacité des entreprises européennes à pénétrer le marché national et les marchés d'exportation du Canada

En dépit du nouvel attrait que pourrait représenter le nouveau marché européen, il est fort probable pour la plupart des entreprises canadiennes qu'elles viseront

en priorité les marchés américain et asiatique. Les statistiques d'exportation sont là pour le démontrer. Pour la totalité des entreprises exportatrices de notre étude, les États-Unis constituent, et de loin, le principal marché d'exportation. Qui plus est, la moitié des entreprises exportatrices ne s'intéresse pas au marché européen et ne se prépare d'aucune façon à aborder Europe 1992. Le marché unique européen ne réussira pas à les distraire de ces priorités sinon marginalement. Par conséquent, dans la plupart des cas, les entreprises canadiennes de l'agro-alimentaire ne seront pas touchées par le premier groupe d'effets.

Par ailleurs, elles risquent d'être beaucoup plus affectées par le second groupe, c'est-à-dire par la nouvelle capacité concurrentielle des entreprises européennes. Comme nous l'avons mentionné précédemment, Europe 1992 amènera des mouvements de concentration importants. Cette concentration, favorisée par la circulation plus libre des capitaux, la concentration des réseaux de vente au détail et une standardisation des habitudes de consommation, permettra aux entreprises européennes de profiter d'économies d'échelle appréciables réduisant d'autant leurs coûts de production et augmentant sensiblement leur efficacité. Ces mouvements de concentration sont déjà bien amorcés dans plusieurs secteurs.

Dans ce nouveau contexte, les entreprises européennes risquent de se montrer beaucoup plus intéressées, beaucoup plus combatives sur les marchés d'exportation. De plus, leur nouvelle taille permettra plus facilement d'investir à l'étranger. Déjà en bonne place dans les importations canadiennes de viandes, de produits laitiers, de boulangeries, de spiritueux et de vin, elles viseront certainement à accroître leur part du marché canadien soit en exportant davantage, soit en investissant directement. L'évolution 1984-1988 des importations canadiennes en provenance de la CE montre déjà dans plusieurs groupes de produits une tendance à la hausse (voir tableau A.4). Leur nouvelle capacité concurrentielle leur permettra sûrement d'accentuer cette tendance. Compte tenu du fait que les goûts du consommateur canadien sont peut-être plus compatibles avec ceux du consommateur européen et compte tenu aussi de l'Accord de libre-échange canado-américain, il se pourrait que les entreprises de la CE voient le Canada comme une première ouverture sur le marché nord-américain.

Accroissement des importations européennes, accroissement des investissements et des prises de contrôle européennes au Canada, accroissement de la part de marché des entreprises européennes sur nos marchés d'exportation, voilà vraisemblablement les effets d'Europe 1992 les plus susceptibles d'affecter les entreprises canadiennes du secteur de l'agro-alimentaire.

5. STRATÉGIES ET ACTIONS

Face à ces différents changements et aux effets présumés d'Europe 1992, les entreprises canadiennes du secteur de l'agro-alimentaire ne peuvent demeurer ni indifférentes, ni attentistes face à l'unification du marché européen. D'une part, il y aura des débouchés, des occasions nouvelles d'investissement dans la CE que certaines entreprises canadiennes devraient tenter de saisir. D'autre part, il y aura la menace réelle d'une concurrence beaucoup plus dynamique de la part des entreprises européennes sur le marché national et les marchés tiers du Canada.

L'enquête menée auprès d'un certain nombre d'entreprises canadiennes semble indiquer qu'à l'exception de quelques grandes entreprises, souvent des multinationales (Seagram, Ogilvie, Molson, Labatt, McCain), peu d'entreprises canadiennes se sont préparées ou se préparent à cet événement. La plupart de ces entreprises ne sont pas et n'ont jamais été sur le marché européen, et présentement leur attention est complètement absorbée par la nouvelle dynamique du libre-échange avec les États-Unis. Par contre, presque toutes se disent préoccupées par ce qui risque de se passer en Europe, et elles envisagent dans un plus ou moins long délai de s'y préparer. Dans beaucoup de cas, un des obstacles important à une préparation adéquate à cet événement est, semble-t-il, l'imprécision dans les changements à venir.

Pour la grande entreprise, s'y préparer signifie, la plupart du temps, investir en Europe (création d'une nouvelle entreprise ou prise de contrôle d'une entreprise européenne). Pour la PME, s'y préparer signifie détecter un bon agent commercial, améliorer sa productivité, adopter des normes internationales (A. Lassonde et Fils, Les Miels Labonté, Les Viandes Olympia, Island Shipping Ltd.).

Compte tenu des changements prévisibles en Europe et de ce que l'on sait des entreprises canadiennes, voici à grands traits les stratégies et les actions possibles des entreprises canadiennes.

5.1 Objectif : Accroître sa part du nouveau marché

Cet objectif peut être atteint de deux façons : soit investir dans la CE pour créer de toutes pièces une nouvelle unité de production ou pour acheter ou prendre une participation dans une entreprise existante, soit exporter dans la CE.

a) Investir dans la CE

Compte tenu que dans la plupart des secteurs de l'agro-alimentaire de la CE, tant au niveau de la distribution que dans la production, les mouvements de concentration sont amorcés, compte tenu qu'il restera toujours des contrôles importants et vraisemblablement plus exigeants sur les importations, investir dans la CE semble le choix nettement préférable. Ainsi donc, une entreprise canadienne qui est intéressée à prendre une part du nouveau marché de la CE serait bien avisée de profiter du mouvement de concentration pour détecter la bonne affaire et prendre pied dans la Communauté. D'une part, les bonnes affaires sont probablement plus abondantes (compte tenu de l'accélération du nombre des acquisitions) présentement qu'elles ne le seront dans un an ou deux ou après 1992. D'autre part, les règles de contrôle des investissements étrangers ne sont pas complètement uniformisées (certains États, le Royaume-Uni entre autres, se montrent plus accueillants que d'autres). Pour ces différentes raisons, il semble que les entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter dans la CE pour profiter du marché unique seraient bien avisées de le faire rapidement, dans les mois qui viennent. Évidemment, cette

stratégie n'est pas à la portée de toutes les entreprises. Les entreprises canadiennes dans le secteur de l'agro-alimentaire qui se sont implantées dans la CE ne sont pas légion et nous n'y retrouvons que de grandes entreprises, des entreprises de stature multinationale. La raison en est simple : il s'agit d'opérations coûteuses et qui comportent souvent des risques majeurs. Seule une entreprise possédant des capitaux importants peut tenter sérieusement une telle opération.

b) Exporter dans la CE

Faute de pouvoir s'y implanter, une entreprise canadienne peut désirer accroître sa part du nouveau marché de la CE.

Si le produit de cette entreprise est déjà présent dans l'un ou l'autre des marchés nationaux et comporte du succès (p. ex., le marché des abats), Europe 1992 ne présente pas de grand risque. Cette entreprise doit être aux aguets afin de s'ajuster aux nouvelles directives et surveiller le créneau de marchés qu'elle exploite présentement. Par contre, si le produit de cette entreprise est sur un marché déjà extrêmement concurrentiel (pommes de terre de semence, semence et embryon animal, produits du porc), Europe 1992 risque de rendre extrêmement difficile le maintien de sa part de marché. L'entreprise risque de devoir consentir à des investissements importants afin de rencontrer les nouvelles normes mais surtout afin d'abaisser ses coûts de production au niveau de ses nouveaux concurrents européens. Si elle a déjà amorcé cet exercice afin de s'ajuster aux nouvelles conditions du libre-échange avec les États-Unis, elle possède vraisemblablement quelques longueurs d'avance sur ses concurrents européens, sinon elle devrait amorcer dans les meilleurs délais ces réajustements.

Si l'entreprise qui veut profiter du nouveau marché n'est pas actuellement présente sur ce marché (ceci est le cas de la plupart des entreprises canadiennes), alors elle doit se hâter de franchir plusieurs étapes préalables. En premier lieu, il faudrait, dans les conditions présentes, identifier le pays et le créneau où le(les) produit(s) de l'entreprise a(ont) le plus de possibilités; en second lieu, vérifier les normes et les standards en vigueur dans ce pays et les modifications qu'apporteront les nouvelles directives communautaires; en dernier lieu, profiter du mouvement de concentration actuel pour choisir un partenaire qui possède déjà un bon réseau de distribution européen ou qui se prépare à s'en donner un, ou du moins identifier un bon agent commercial.

Ce sont les « étapes préalables » dans le sens qu'elles doivent nécessairement être faites pour bien s'implanter sur ce marché, mais surtout dans le sens qu'il y a tout intérêt à ce qu'elles soient faites avant 1992.

5.2 Objectif : Maintenir et accroître sa part du marché canadien et des marchés tiers

Un des effets importants et attendus d'Europe 1992 est l'amélioration de la capacité concurrentielle des entreprises européennes sur le marché européen d'abord, mais aussi sur le marché national et éventuellement sur les marchés d'exportation du Canada.

La première tentation de riposte à cette nouvelle situation, celle qui historiquement était constamment mise de l'avant, serait évidemment de protéger le marché canadien par des mesures tarifaires ou autres. Selon l'étude menée auprès d'entreprises canadiennes, quelques-unes croient encore à ces mesures (il ne s'agit pas seulement de PME mais aussi de grandes); toutefois, la majorité considère qu'il s'agit là de mesures dépassées. Dans l'ensemble, à deux ou

trois exceptions près, les entreprises canadiennes considèrent que la vraie riposte à cette nouvelle situation de concurrence, est d'accroître leur propre capacité concurrentielle. Elles pensent, pour la plupart, qu'il doit y avoir ici un mouvement de concentration, qu'on doit utiliser davantage les nouvelles technologies de production et faire davantage de R-D. La plupart des entreprises sont d'avis aussi qu'il est important et urgent d'adopter les normes et les standards internationaux là où cela s'applique. En fait, et l'enquête fait bien ressortir cette opinion, une bonne adaptation des entreprises canadiennes à la nouvelle situation de marché créée par le libre-échange avec les États-Unis est une garantie de pouvoir bien résister aux effets d'Europe 1992 sur le marché national ou les marchés tiers du Canada (La Fédérée, Les Viandes Olympia, A. Lassonde et Fils).

CONCLUSION

L'industrie agro-alimentaire européenne s'est développée plus ou moins en vase clos sur chacun des marchés nationaux. Des barrières non tarifaires de toutes sortes, des arrêts et des contrôles importants aux frontières intra-CE, des habitudes de consommation fort différentes d'un pays à l'autre, des décalages importants dans les niveaux et les rythmes de développement, tous ces éléments constituent à leur façon des explications à l'absence d'interpénétration des marchés. La conséquence majeure de cette situation est que l'industrie agro-alimentaire européenne souffre d'un manque de concentration, d'absence d'économies d'échelle importantes, de surcapacité. Le tout se traduit par un niveau d'efficacité moindre que ce qu'il pourrait être. Europe 1992, en libéralisant les frontières intra-CE aux mouvements de marchandises, en harmonisant les normes et les standards et en favorisant la mobilité des investissements, va contribuer puissamment à corriger les causes de l'inefficacité. Déjà les mouvements de concentration dans cette industrie sont observables.

Par ailleurs, nous avons vu que les exportations du Canada vers la CE sont assez limitées, soit entre 5 et 10 % des exportations du secteur canadien de l'agro-alimentaire, alors que nos importations de la CE sont de l'ordre de 15 %. Le Canada, à l'exception de quelques produits (cheddar, conserves de légumes), exporte des produits relativement peu importants dans l'ensemble du secteur canadien de l'agro-alimentaire (abats, sirop d'érable, pommes de terre de semence, etc.), tandis qu'il achète de la CE des produits de luxe à consommation plutôt limitée (vins, spiritueux, fromages fins, etc.). Les échanges de capitaux entre les deux entités via les investissements dans le secteur de l'agro-alimentaire sont aussi très limités.

Quels changements apportera Europe 1992?

Essentiellement, Europe 1992 vise à compléter la démarche amorcée depuis 1957 vers un marché unique. On vise la libre circulation des personnes, des marchandises et des capitaux. Du point de vue du secteur de l'agro-alimentaire, ceci signifie surtout :

- la disparition des barrières physiques (abolition des nombreux contrôles aux frontières intra-CE);
- la disparition des barrières techniques (acceptation réciproque ou harmonisation des normes et des standards);
- la disparition des barrières fiscales;
- la libre circulation des capitaux, donc des investissements (acquisitions, prises de contrôle, ententes de toutes sortes); et
- l'uniformisation et la standardisation des habitudes de consommation sous la pression de la concentration des réseaux de distribution au détail et de la standardisation de la production.

Tous ces changements vont dans le sens d'un accès plus facile à ce marché de 325 millions d'habitants, par conséquent à la possibilité d'allonger les séries de production, d'augmenter les volumes de production. En somme, le secteur européen de l'agro-alimentaire profite davantage d'économies d'échelle, favorise la concentration, améliore grandement son efficacité et sa capacité concurrentielle.

Pour le secteur canadien de l'agro-alimentaire, la première question qui se pose est de savoir si la CE d'après 1992 sera plus protectionniste ou moins protectionniste que présentement. La réponse à cette question n'est pas

unanime. D'une part, il semble qu'elle dépende (en ce qui concerne les produits bruts) davantage des négociations multilatérales (GATT) que d'Europe 1992 et que, dans ce cadre, il est fort probable que la CE pourra difficilement être plus protectionniste que présentement. D'autre part, il semble que sous la pression des groupes écologiques, la réglementation, les standards et les normes pourront être plus contraignants que présentement, mais alors ils le seront autant pour les producteurs européens que pour les producteurs étrangers. Pour les producteurs canadiens, il semble qu'en ce qui concerne les exportations d'animaux de race et de matériel génétique (embryons, semence), les contraintes ne seront pas plus fortes que présentement. Par ailleurs, les exportations de viande risquent d'être soumises à une réglementation plus sévère en ce qui a trait aux normes de construction des abattoirs, ce qui pourrait se traduire par la nécessité d'investissements importants. En ce qui concerne les normes d'inspection des abats, elles pourront varier en fonction de l'évolution de la santé du cheptel dans le pays exportateur. Enfin, en ce qui a trait aux normes sur la santé des plantes, elles devront être appliquées par le pays exportateur à la satisfaction de la CE, et celui-ci sera financièrement responsable de la propagation d'une maladie à partir de ses exportations.

De façon générale, il faut dire, en ce qui concerne les normes et réglementations, que dans le processus d'harmonisation elles risquent d'être un peu plus contraignantes que présentement. Aussi, il est fort possible qu'elles soient adoptées comme normes internationales. Par conséquent, il y a sans doute beaucoup d'intérêts pour l'industrie canadienne à suivre ce qui se passe de ce côté et à adopter ces nouvelles normes le plus rapidement possible.

Plus protectionniste? Moins protectionniste? Une chose est certaine, Europe 1992 devrait rendre le marché de la CE beaucoup plus attrayant pour les entreprises canadiennes. La levée des frontières intérieures, la concentration et la modernisation de la distribution, une plus grande standardisation des habitudes de consommation, tout cela permet d'espérer que l'on puisse atteindre tous les segments intéressants de ce marché. De plus, le mouvement important de concentration au niveau de la production qui est déjà amorcé et qui se poursuivra, présente des occasions d'investissement et de participation aux entreprises canadiennes de l'agro-alimentaire.

Par ailleurs, la plus grande efficacité des entreprises européennes risque d'en faire des concurrents plus dynamiques tant sur le marché national que sur les marchés tiers du Canada.

Bien que n'ayant pas, pour l'entreprise canadienne, la même importance que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, il n'en demeure pas moins qu'Europe 1992 présente des risques et des débouchés qu'il ne faut pas prendre à la légère. L'industrie agro-alimentaire canadienne aurait intérêt à se donner dès maintenant des stratégies d'action :

- investir rapidement dans la CE pour les entreprises qui en ont le moyen. En agissant ainsi, elles profitent vraisemblablement d'une plus grande facilité de pénétration des investissements étrangers et de meilleurs débouchés;

- exporter dans la CE. Pour les entreprises qui y sont déjà et dont le produit remporte du succès, Europe 1992 ne présente pas beaucoup de risque; au contraire, il y aura vraisemblablement des occasions plus grandes d'élargir son marché. Pour celles qui n'y sont pas déjà et qui veulent profiter éventuellement de ce nouveau marché, il

y aurait intérêt à rentrer sur l'un des marchés nationaux : ceci signifie choisir déjà le bon pays, le bon créneau, les bons partenaires dans les réseaux de distribution et les bons agents commerciaux;

- protéger sa part du marché canadien et des marchés tiers. Ceci signifie pour plusieurs entreprises canadiennes, accroître leur efficacité et adopter rapidement les normes internationales. La nécessité pour les entreprises canadiennes d'aller déjà dans ce sens afin de se préparer à l'ouverture avec les États-Unis, constitue un atout important et signifie qu'elles peuvent prendre quelques coudées d'avance sur leurs éventuels concurrents européens.

ANNEXES

TABLEAU A.1

Importance du secteur de l'agro-alimentaire pour plusieurs pays de la CE

	Prix 1987				Taux de croissance moyen annuel		
	1979	1982	1987	1993	79-82	82-87	87-93
France (milliards de francs)							
Production	488,60	506,40	521,70	565,00	1,20	0,60	1,30
Importations	49,30	55,40	72,00	94,00	4,00	5,40	4,50
Exportations	54,80	62,00	76,40	100,50	4,20	4,30	4,70
Marché national	483,10	499,80	517,30	558,50	1,10	0,70	1,30
RFA (milliards de marks)							
Production	135,80	144,70	150,10	159,70	2,10	0,70	1,00
Importations	19,50	22,30	25,80	30,90	4,50	3,00	3,00
Exportations	14,90	19,30	22,00	28,20	9,00	2,60	4,20
Marché national	140,40	147,70	154,00	162,40	1,70	0,80	0,90
Italie[1] (milliers de milliards de lires)							
Production	69,16	72,34	80,20	86,18	1,50	2,10	1,20
Importations	9,11	10,20	12,52	16,25	3,80	4,10	4,40
Exportations	3,54	4,42	5,56	6,64	7,60	4,60	3,00
Marché national	74,73	78,12	87,16	95,79	1,50	2,20	1,60
Espagne (milliers de milliards de pesetas)							
Production	3,32	3,53	3,90	4,52	2,00	2,00	2,50
Consommation	4,35	4,55	4,92	5,54	1,50	1,60	2,20
Royaume-Uni (milliards de livres)							
Production	37,41	37,08	38,97	40,88	-0,30	1,00	0,80
Consommation	35,87	34,49	36,43	37,53	-1,30	1,10	0,50
Total CE (milliards d'ECU) (Douze États membres)							
Production	303,30	311,60	330,70	359,50	0,90	1,20	1,40
Consommation	359,90	370,80	391,70	423,30	1,00	1,10	1,30

1 ECU (en 1987) = 6,93 francs = 2,07 DM = 1 495 lires = 142,19 pesetas = 0,70 livre

Source : Statistiques nationales, prévisions du BIPE, IFO-Institut et PROMETEIA.

[1] Ces chiffres n'incluent pas l'industrie du tabac.

TABLEAU A.2

Valeur des exportations canadiennes et principales destinations - 1988
(en millions de $)

			Exportations			
		Total	É.-U. %	CE %	Japon %	Autres %
01	**Industries agricoles**	7 109,0	16,7	8,5	14,3	60,5
02	**Services agricoles**	32,6	15,0	42,9	8,9	33,1
10	**Industries des aliments ***	3 046,5	55,7	8,5	13,7	22,2
	101 Viandes et volaille	1 352,5	55,7	8,5	13,7	22,2
	1011 Viandes et produits de la viande sauf volaille	1 338,6	55,7	10,5	17,1	16,7
	1012 Produits de la volaille	14,2	56,3	12,7	14,8	16,2
	103 Préparation des fruits et légumes	262,9	50,1	19,9	7,0	23,1
	104 Produits laitiers	192,4	9,9	13,5	4,3	72,3
	105 Farines, céréales de table	318,0	54,1	5,4	19,9	20,6
	1051 Meuneries	94,6	52,4	1,1	2,0	44,5
	1052 Farines préparées et céréales	24,5	71,0	4,5	15,9	8,6
	1053 Aliments pour animaux	198,9	52,7	7,6	28,9	10,8
	106 Huiles végétales	320,3	43,2	0,4	12,1	44,3
	107 Boulangeries-Pâtisseries	157,4	95,2	1,5	0,4	2,9
	1071 Biscuits	54,7	97,8	0,9	0,2	1,1
	1072 Pains et autres	102,7	93,9	1,8	0,6	3,8
	108 Sucre et confiserie	190,4	91,4	0,8	2,3	5,5
	109 Autres produits alimentaires	252,3	62,4	5,9	21,2	10,5
11	**Industries des boissons**	536,8	85,6	2,2	9,9	2,3
	111 Boissons gazeuses	30,2	77,8	2,0	9,9	2,3
	112 Produits de la distillation	302,0	77,0	3,5	17,4	2,2
	113 Bière	200,2	100,0	0,0	0,0	0,0
	114 Vin	4,4	75,0	15,9	4,5	4,5
	Total *	10 724,9	31,2	8,3	13,9	46,6
	102 Transformation du poisson	2 515,7	49,4	17,6	23,7	9,3
10	**Y compris poisson**	5 562,2	52,8	12,6	18,2	16,3

Source : *Le commerce de marchandises par secteur industriel,* Évolution historique 1984-1988, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

* Non compris transformation du poisson.

TABLEAU A.3

Valeur des importations canadiennes et principales provenances - 1988
(en millions de $)

			Exportations			
		Total	É.-U. %	CE %	Japon %	Autres %
01	**Industries agricoles**	2 402,9	87,3	5,0	0,9	6,58
02	**Services agricoles**	22,4	98,7	1,3	0,0	0,0
10	**Industries des aliments ***	4 063,5	54,8	14,5	0,3	30,5
	101 Viandes et volaille	736,2	58,6	3,0	0,0	38,4
	1011 Viandes et produits sauf volaille	671,7	55,2	3,2	0,0	41,6
	1012 Produits de la volaille	64,5	94,0	1,2	0,2	4,7
	103 Préparation des fruits et légumes	828,7	55,7	14,3	0,5	29,5
	104 Produits laitiers	159,3	19,6	51,9	0,0	28,6
	105 Farines, céréales de table	242,0	84,8	7,9	0,6	6,7
	1051 Meuneries	15,7	89,8	2,5	0,0	7,6
	1052 Farines préparées et céréales	54,9	93,4	3,8	0,4	2,4
	1053 Aliments pour animaux	171,4	81,6	9,6	0,8	8,0
	106 Huiles végétales	311,0	80,0	8,6	0,2	11,3
	107 Boulangeries-Pâtisseries	134,8	56,3	35,2	1,2	7,3
	1071 Biscuits	78,1	41,4	48,0	1,9	8,7
	1072 Pains et autres	56,7	76,9	17,6	0,2	44,0
	109 Autres produits alimentaires	1 079,7	54,4	12,6	0,4	32,6
11	**Industries des boissons**	551,3	13,6	68,5	0,4	17,4
	111 Boissons gazeuses	81,5	15,2	28,1	0,4	56,3
	112 Produits de la distillation	162,2	13,6	70,4	0,2	15,8
	113 Bière	41,3	48,7	33,4	1,2	16,7
	114 Vin	266,3	7,7	85,2	0,5	6,6
	Total *	7 040,1	62,8	15,4	0,5	21,3
	102 Transformation du poisson	698,5	52,5	5,2	5,6	36,7
10	**Y compris poisson**	4 762,0	54,5	13,1	1,1	31,4

Source : *Le commerce de marchandises par secteur industriel*, Évolution historique 1984-1988, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

* Non compris transformation du poisson.

TABLEAU A.4

Évolution de la part relative de la CE dans les importations canadiennes - 1984-1988

	Importations	% CE 1984	% CE 1988
01	**Industries agricoles**	4,4	5,0
02	**Services agricoles**	0,0	1,3
10	**Industries des aliments ***	14,6	14,5
101	Viandes et volaille	13,6	3,0
1011	Viandes et produits sauf volaille	15,3	3,2
1012	Produits de la volaille	1,3	1,2
103	Préparation des fruits et légumes	12,9	14,3
104	Produits laitiers	54,9	51,9
105	Farines, céréales de table	2,2	7,9
1051	Meuneries	1,3	2,5
1052	Farines préparées et céréales	1,2	3,8
1053	Aliments pour animaux	3,8	9,6
106	Huiles végétales	4,7	8,6
107	Boulangeries-Pâtisseries	42,0	35,2
1071	Biscuits	62,6	48,0
1072	Pains et autres	17,9	17,6
109	Autres produits alimentaires	10,9	12,6
11	**Industries des boissons**	77,8	68,5
111	Boissons gazeuses	42,9	28,1
112	Produits de la distillation	73,2	70,4
113	Bière	42,4	33,4
114	Vin	91,0	85,2
	Total *	15,6	15,4
102	Transformation du poisson	6,7	5,2
10	**Y compris poisson**	13,6	13,1

Source : *Le commerce de marchandises par secteur industriel*, Évolution historique 1984-1988, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

* Non compris transformation du poisson.

TABLEAU A.5

Balance commerciale du secteur canadien de l'agro-alimentaire
(en millions de $)

		Total 1988	É.-U. 1988	CE 1988	Japon 1988	Autres 1988	Total 1984	CE 1984
01	**Industries agricoles**	4 706,1	-912,0	485,5	996,5	4 136,1	5 311,0	652,5
02	**Services agricoles**	10,2	-17,2	13,7	2,9	10,8	23,2	7,7
10	**Industries des aliments ***	-1 017,0	-530,6	-329,4	405,2	-562,2	-826,7	-258,0
101	Viandes et volaille	616,6	322,3	120,3	230,2	-56,2	533,7	72,0
1011	Viandes et produits de la viande sauf volaille	666,9	374,9	119,3	228,2	-55,5	591,3	71,7
1012	Produits de la volaille	-50,3	-52,6	1,0	2,0	-0,7	-57,6	0,3
103	Préparation des fruits et légumes	-565,8	-329,8	-66,5	14,3	-183,8	-519,3	-50,3
104	Produits laitiers	33,1	-12,2	-56,7	8,3	93,7	128,4	-47,1
105	Farines, céréales de table	76,0	-33,4	-1,7	61,7	49,4	280,9	19,4
1051	Meuneries	78,9	35,5	0,6	1,9	40,9	117,0	3,7
1052	Farines préparées et céréales	-30,4	-33,9	-1,0	3,7	0,8	33,1	-0,4
1053	Aliments pour animaux	27,5	-35,0	-1,3	56,1	7,7	130,8	16,1
106	Huiles végétales	9,3	-110,5	-25,2	38,0	107,0	-14,9	2,7
107	Boulangeries-Pâtisseries	22,6	74,0	-45,2	-0,9	-5,3	20,6	-31,1
1071	Biscuits	-23,4	21,2	-37,0	-1,4	-6,2	-1,2	-25,5
1072	Pains et autres	46,0	52,8	-8,2	0,5	0,9	21,8	-5,6
108	Sucre et confiserie	-381,4	-11,2	-132,8	3,9	-241,3	-247,2	-106,4
109	Autres produits alimentaires	-827,4	-429,8	-121,6	49,7	-325,7	-1 008,9	-117,2
11	**Industries des boissons**	-14,5	384,6	-366,1	50,6	-83,6	103,0	-347,8
111	Boissons gazeuses	-51,3	11,1	-22,3	0,1	-40,2	-36,6	-20,1
112	Produits de la distillation	139,8	210,5	-103,7	52,0	-19,0	223,3	-114,8
113	Bière	158,9	180,1	-13,8	-0,5	-6,9	141,7	-7,2
114	Vin	-261,9	-17,1	-226,3	-1,0	-17,5	-225,4	-205,7
	Total *	3 684,8	-1 075,2	-196,3	1 455,2	3 501,1	4 610,5	54,4
102	Transformation du poisson	1 817,2	875,0	407,1	558,2	-23,1	910,1	191,6
10	**Y compris poisson**	800,2	344,4	77,7	963,4	-585,3	83,4	-66,4

Source : *Le commerce de marchandises par secteur industriel*, Évolution historique 1984-1988, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

* Non compris transformation du poisson.

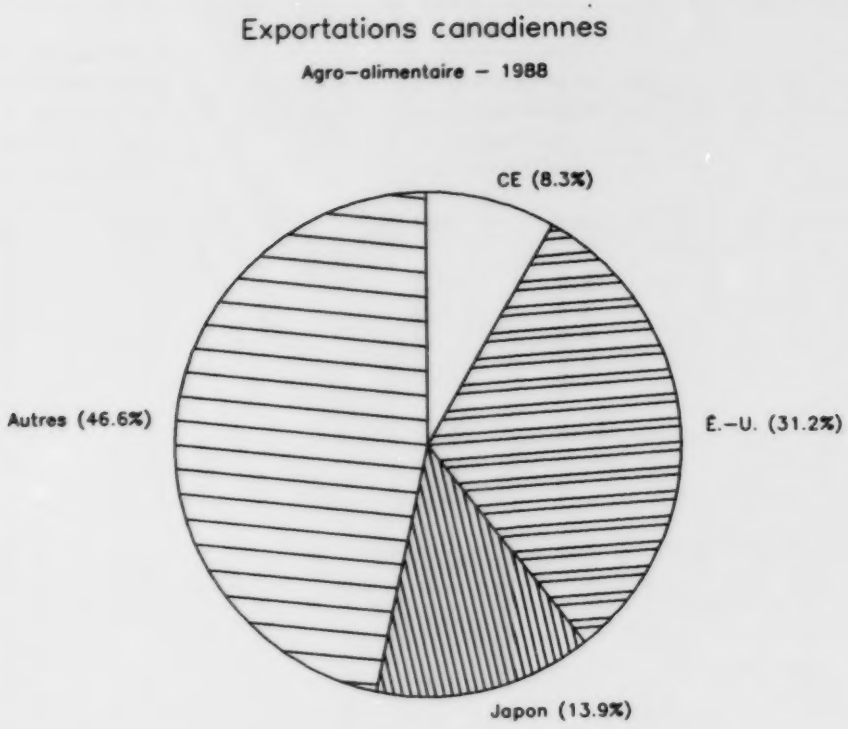
TABLEAU A.6

Provenance des investissements étrangers et destination des investissements canadiens - 1987-1988

	Destination des investissements canadiens à l'étranger (milliards $)		Provenance des investissements étrangers au Canada (milliards $)	
	1988	1987	1988	1987
É.-U.	42,5	40,2	76,3	72,3
CE	8,8	8,0	23,1	19,4
Japon	0,2	0,2	3,6	2,7
Autres	9,0	8,5	7,3	6,0
Total	60,5	56,9	110,3	100,4

Annexe B : Graphiques

Graphique 1

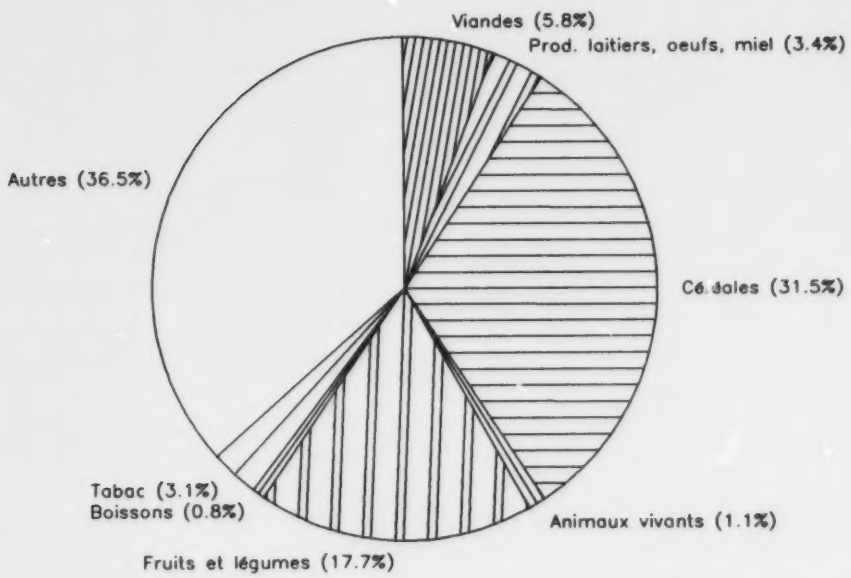


Source : Industrie, Sciences et Technologie Canada, *Le commerce des marchandises par secteur industriel, Sommaire historique*, 1984-1988.

Graphique 2

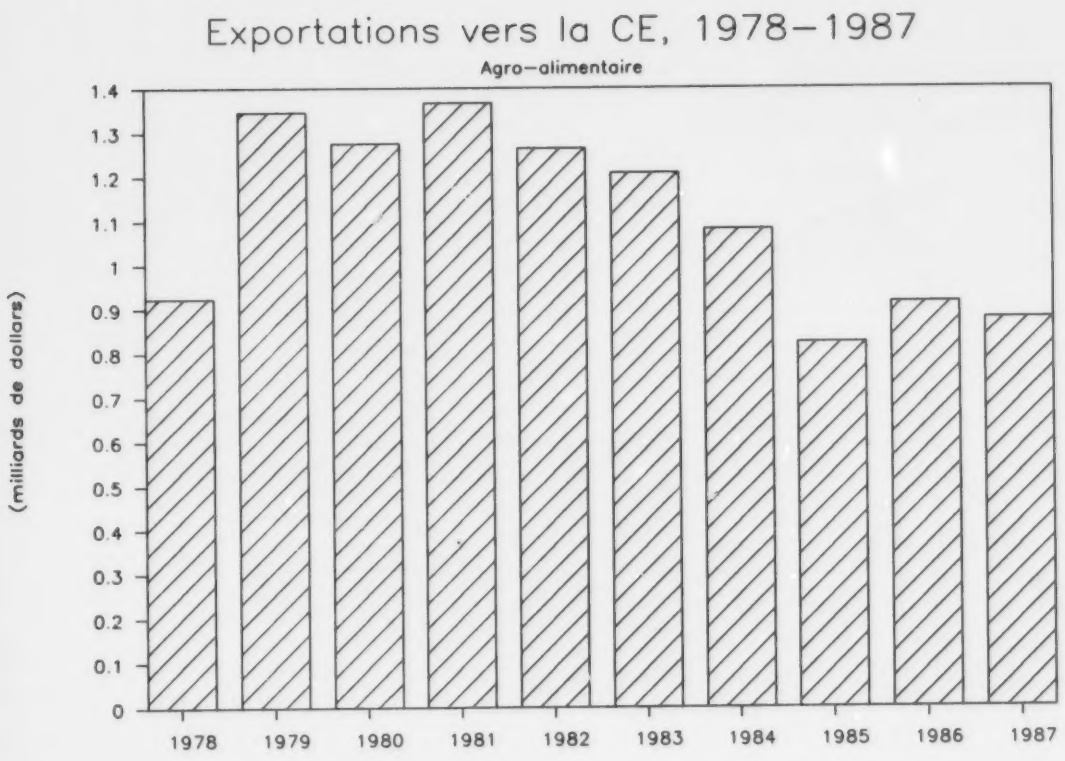
Exportations par sous-secteur – 1987

Agro-alimentaire, vers la CE



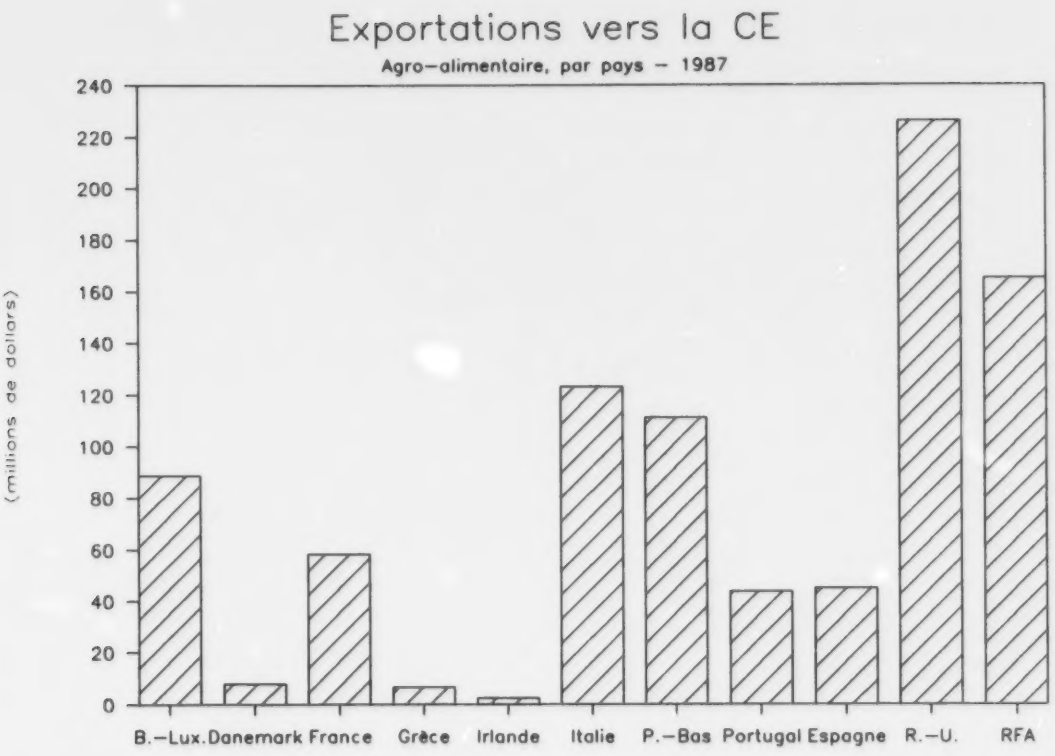
Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 3



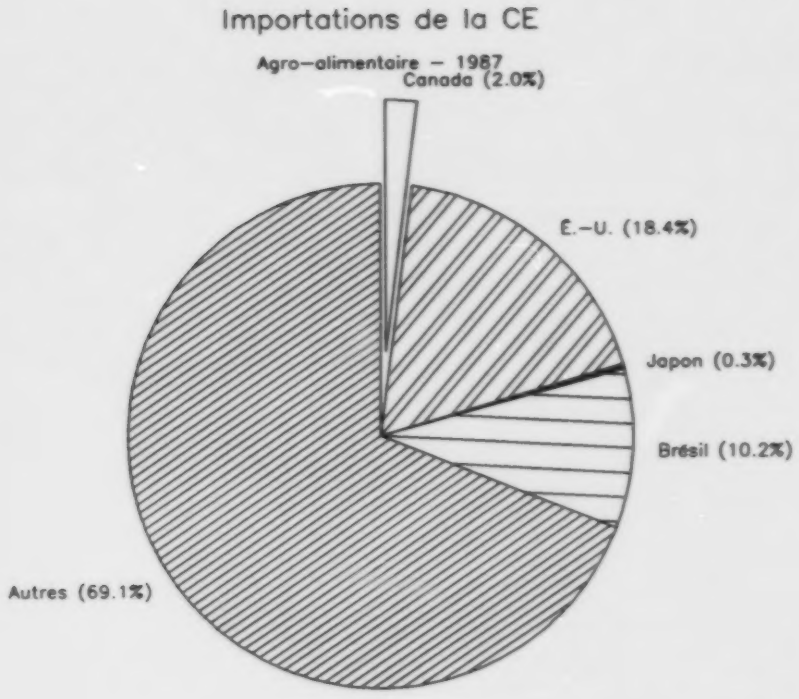
Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 4



Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 5

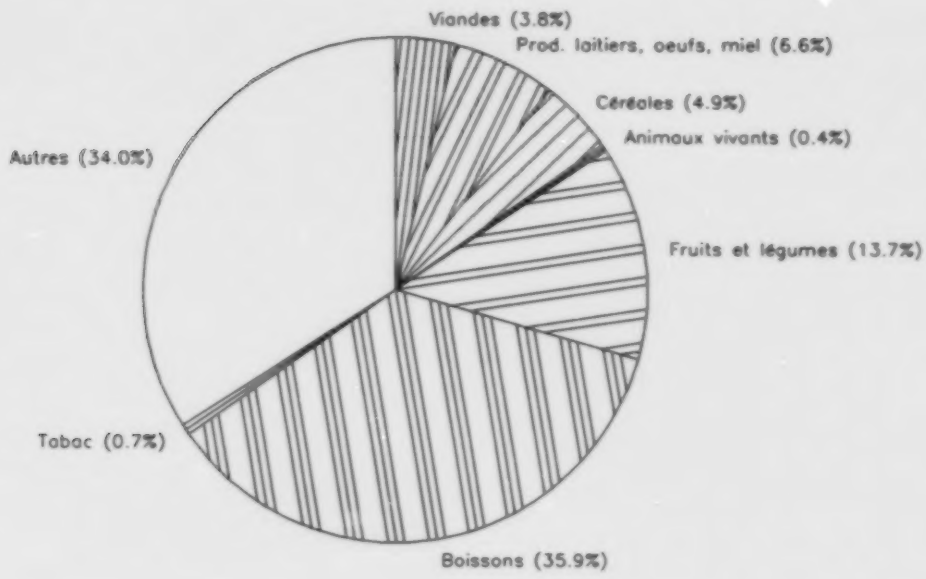


Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 6

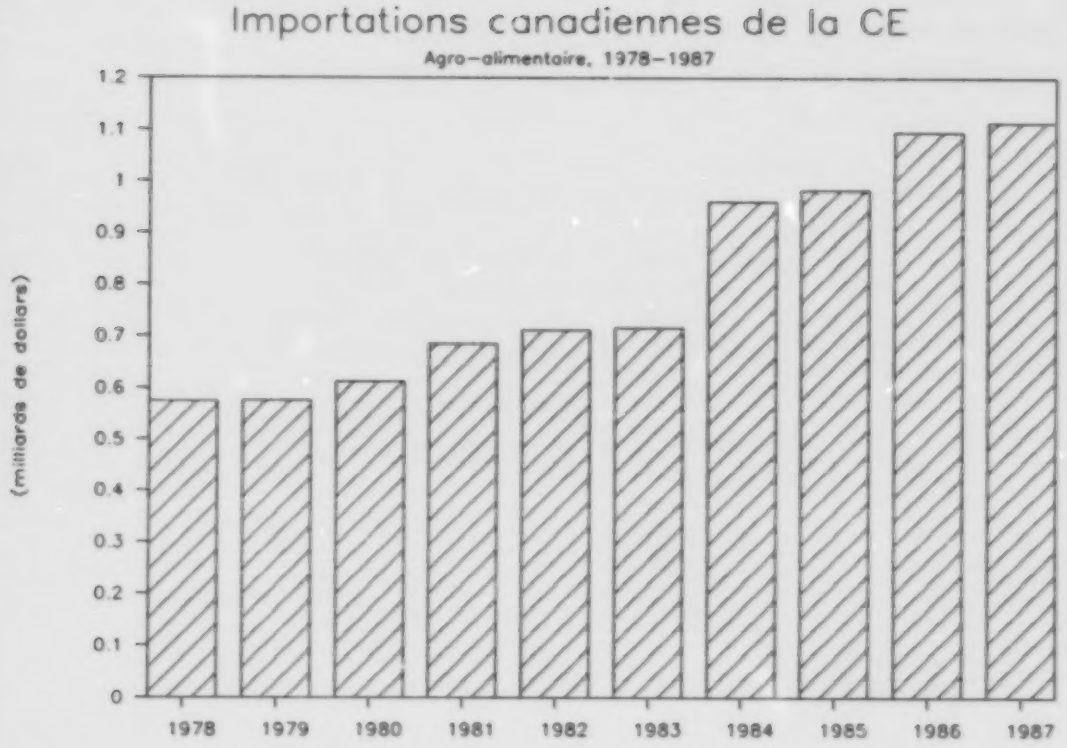
Importations provenant de la CE – 1987

Agro–alimentaire, par sous–secteur



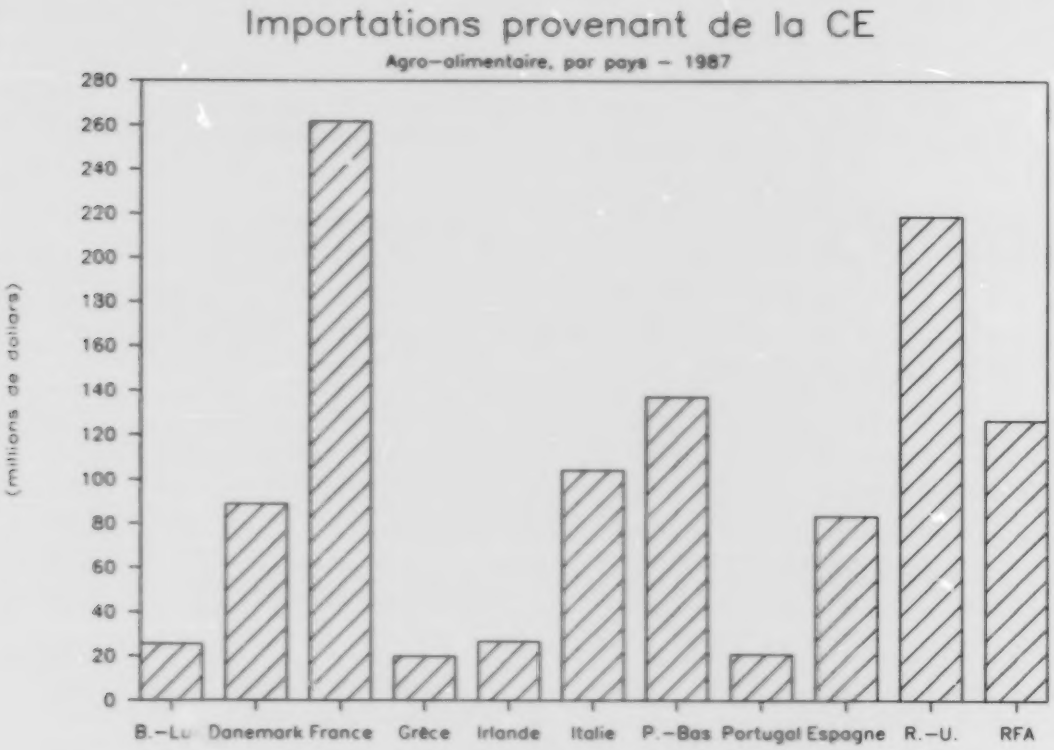
Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 7



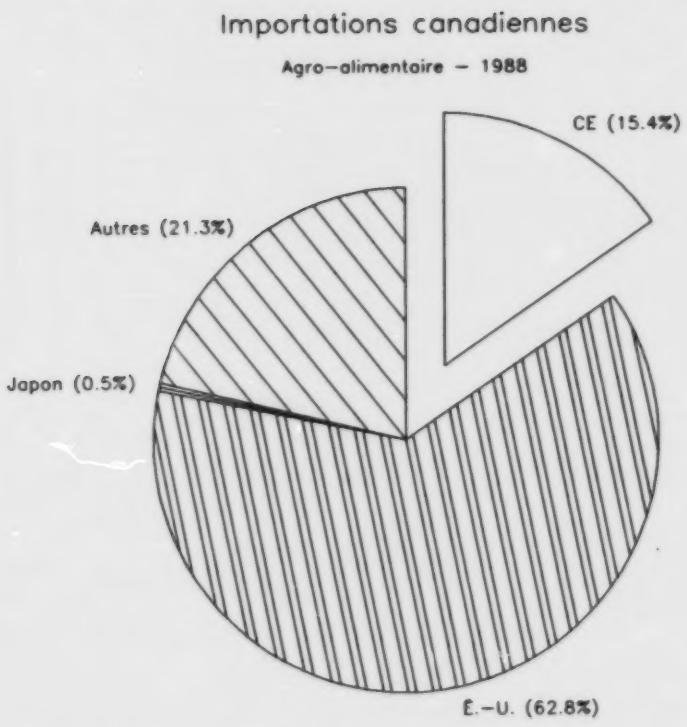
Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 8



Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Graphique 9



Source : Informetrica Ltd. et Statistique Canada.

Annexe C : Liste des entreprises faisant partie de l'enquête

Les Compagnies Molson Ltée
Toronto (Ontario)

Joseph E. Seagram & Sons Ltd.
Montréal (Québec)

Island Shipping Ltd.
Charlottetown (Î.-P.-É.)

P.E. I. Produce Co. Ltd.
Summerside (Î.-P.-É.)

McCain Produce Inc.
Florenceville (N.-B.)

Catelli Inc.
Montréal (Québec)

Aliments Hygrade
Montréal (Québec)

Best Foods Canada Inc.
Etobicoke (Ontario)

Les Minoteries Ogilvie Ltée
Montréal (Québec)

A. Lassonde et Fils
Rougemont (Québec)

Les Viandes Olympia Ltée
Saint-Hyacinthe (Québec)

Les Miels Labonté Inc.
Victoriaville (Québec)

La Brasserie Labatt Ltée
LaSalle (Québec)

David Lord Ltée
Montréal (Québec)

Boulangeries Weston Ltée
Longueuil (Québec)

XL Beef
Calgary (Alberta)

Hiram Walker
Windsor (Ontario)

Kraft General Foods Canada
Don Mills (Ontario)

Aliments Carrière Inc.
Saint-Denis-sur-Richelieu (Québec)

Aliments Kouri Inc.
Sainte-Rose, Laval (Québec)

Aliments Delisle Ltée
Boucherville (Québec)

Canada Packers Inc.
Toronto (Ontario)

NOTES

1. *Panorama of EC Industry*, 1989, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, Luxembourg, 1988.

2. Ce chiffre inclut quelque 1 900 abattoirs publics.

3. Certains produits, comme les pommes de terre de semence, revêtent parfois une certaine importance au niveau régional.